LES GRANDS AUTEURS EN ÉCONOMIE

Collection GRANDS AUTEURS
dirigée par Gérard CHARREAUX,
Patrick JOFFRE et Gérard KŒNIG

LES GRANDS AUTEURS EN ÉCONOMIE

Claude GNOS
Maître de conférences
Université de Bourgogne

éditions
ems
18, rue Claude-Bloch
14050 Caen Cedex



ISBN : 2-912647-51-7

Je remercie mes collègues Gérard Charreaux, Ludovic Desmedt et Pierre Piegay, ainsi que MM. Olivier Gnos et Jean-François Ponsot, doctorants, pour leurs précieux commentaires et suggestions.

Introduction

L'objet de cet ouvrage n'est pas d'établir un dictionnaire des auteurs. Il est de permettre à un large public d'aborder l'étude de la science économique [1] à partir d'une sélection des œuvres qui ont été déterminantes dans son développement.

Pourquoi mettre en avant les auteurs plutôt que, par exemple, les courants de pensée ? Un argument principal, qui n'est pas propre à la science économique, tient au fait qu'il est plus facile d'identifier les grandes idées à des auteurs prééminents plutôt que de considérer le dédale des courants de pensée et des écoles. C'est d'ailleurs une justice à rendre aux auteurs : les idées s'imposent le plus souvent grâce au concours de personnalités remarquables. C'est ainsi qu'Adam Smith a donné une notoriété incomparable à des idées qu'il avait en grande partie empruntées à ses prédécesseurs. La référence aux auteurs a aussi l'avantage de rendre la découverte d'une science réputée pour sa complexité, voire son austérité (elle a été qualifiée, au XIXe siècle, de «science lugubre »), plus attrayante, plus vivante. Parmi les grands économistes, observe un éminent historien de la pensée (Robert L. Heilbroner, 1971, p. 10), «il y eut un fou aussi bien qu'un philosophe, un prêtre et un agent de change, un révolutionnaire et un aristocrate, un esthète, un sceptique, un vagabond ». Gageons que la compagnie de tels hommes n'engendre pas l'ennui !

Onze grands auteurs ont été retenus, d'Adam Smith à Milton Friedman : on s'attache ainsi à présenter les «fondateurs » de la science économique moderne. L'ouvrage se divise en chapitres consacrés à chacun d'entre eux. Chaque chapitre offre tout d'abord au lecteur, dans une

---

1. Elle est appelée, aux XVIIIe et XIXe siècles, «économie politique », les auteurs considérant l'économie «comme une branche des connaissances du législateur et de l'homme d'État » (Smith, *Richesse des nations*). A. Marshall a contribué à imposer, à partir de la fin du XIXe siècle, l'expression «science économique ».

première section, des *points de repère* : une courte biographie de l'auteur et une présentation de sa place dans le développement de la science économique. Il ne s'agit pas seulement ainsi de fixer une chronologie indispensable mais aussi d'offrir un premier aperçu de l'œuvre d'un auteur et de son importance, de montrer comment sa pensée a pu se former et évoluer, tant en raison de son parcours individuel qu'en raison de ce que Schumpeter appelle « l'esprit du temps » (« Zeitgeist »). Puis, sont examinés les principaux thèmes auxquels l'auteur a apporté une contribution. Cependant, concrètement, pour aider le lecteur à acquérir une connaissance synthétique de ces thèmes et lui épargner une énumération fastidieuse, une double approche est proposée. D'une part, on présente, dans une deuxième section (de chaque chapitre), la *vision* (générale) que l'auteur a de la société et de l'économie. Cette présentation permet de comprendre les enjeux des travaux de l'auteur et aussi, éventuellement, d'en relativiser la portée. Elle permet également de mettre en évidence les liens existant entre la réflexion économique et d'autres disciplines, comme la philosophie, la sociologie, le droit et la science politique : les grands auteurs, surtout dans le passé, ont rarement été de simples spécialistes de l'économie. D'autre part, on étudie plus en détail, dans une troisième section, les *grands thèmes* analysés par l'auteur. Il s'agit d'une présentation relativement technique, que le lecteur pressé ou non économiste peut laisser de côté, tandis qu'elle constituera un outil de travail pour les autres lecteurs.

Chaque chapitre comporte également, dans une quatrième section, des *éléments de bibliographie* restreints aux principaux écrits de l'auteur présenté et, mais en nombre volontairement limité, à quelques écrits consacrés à son œuvre (nous donnons en effet la préférence aux textes originaux). Les références bibliographiques, dans le corps du texte, ont été présentées de la façon suivante. Les écrits des grands auteurs étudiés, qui ont souvent fait l'objet de plusieurs éditions de leur vivant ou même, parfois, qui ont été publiés après leur mort, sont indiqués par leur titre (dans la langue originale lorsque l'ouvrage n'a pas été traduit en français). Pour assurer une certaine correspondance entre les différentes éditions (ou traductions) d'un même ouvrage et ainsi faciliter la tâche du lecteur, on a donné, en plus du numéro de page, des indications sur le tome, le livre et le chapitre cités (exemple : *Richesse des nations*, II, IV, 2, p. 44). Pour les auteurs non étudiés, et particulièrement pour les commentateurs contemporains, a été utilisé le système de présentation des références bibliographiques dit de Harvard qui consiste, dans le corps du texte, à indiquer le nom de l'auteur suivi de la date de publication de l'ouvrage de référence et du numéro de la page dont est tirée une citation et, dans la bibliographie, à faire immédiatement suivre le nom de l'auteur de la

date de publication de l'ouvrage cité. Afin d'éviter toute ambiguïté sur la chronologie, qui pourrait induire en erreur le lecteur non spécialiste, on a mentionné systématiquement les dates de la première publication des travaux des grands auteurs, les dates et les références des éditions courantes effectivement utilisées ici n'étant précisées qu'en second lieu. Certaines références spécialisées, qui ont été utilisées mais ne sont pas vraiment accessibles à une majorité de lecteurs, figurent seulement en notes de bas de page. En outre, à la fin de l'ouvrage, est donnée une courte bibliographie indiquant des ouvrages généraux sur l'histoire de la pensée, qui sont utiles pour guider le lecteur dans la découverte de plusieurs auteurs. Enfin, un index thématique a été compilé, qui doit permettre aux lecteurs et plus particulièrement aux étudiants qui préparent un examen ou un concours, ou qui doivent rédiger un devoir d'économie, de retrouver rapidement, en regard des grands thèmes de la science économique, les noms des auteurs qui ont apporté une contribution importante, les notions et les principes qu'ils ont formulés.

Adam Smith

1. POINTS DE REPÈRE

Adam Smith, sa vie et son œuvre

Adam Smith naît à Kirkcaldy en Écosse. La date de sa naissance n'est pas connue avec précision : on présume qu'elle se confond avec la date de son baptême, le 5 juin 1723 (enfant chétif, il a probablement été baptisé le jour même de sa naissance). Il est ainsi le contemporain du philosophe David Hume, dont il sera un ami fidèle. Son père, contrôleur des douanes, meurt la même année ; Adam Smith sera élevé par sa mère, dont il restera très proche.

À l'âge de quatorze ans, il est envoyé à l'Université de Glasgow où il suit les enseignements de philosophie morale et politique du philosophe Francis Hutcheson. Trois ans plus tard, il obtient une bourse pour aller étudier la théologie à Oxford où il se rend en 1740, au terme d'un long voyage qui lui fait découvrir d'importants contrastes entre la pauvreté de l'Écosse et la prospérité des régions du nord et du centre de l'Angleterre. Il observe aussi l'activité des manufactures spécialisées dans le travail de la laine et de l'acier. À Oxford, il se montre davantage intéressé par l'étude de la philosophie, en particulier par la lecture du Trait de la nature humaine de Hume, que par l'étude de la théologie. Smith retourne à Kirkcaldy à la fin de l'été de 1747 ; il y reste deux années pendant lesquelles il continue de lire et d'étudier. En 1750 et 1751, il donne avec succès des cours de rhétorique et de droit à Édimbourg. Sa réputation conduit l'Université de Glasgow à lui proposer un poste de professeur de logique et de rhétorique puis, en 1752, à le nommer professeur de philosophie morale.

En 1759, il publie la Th orie des sentiments moraux. Dans cet ouvrage, il développe une théorie des jugements sur les comportements fondée sur une notion utilisée par Hume, la « sympathie », c'est-à-dire sur l'aptitude de chacun à partager les sentiments d'autrui. Il y développe le concept d'un spectateur idéal et impartial pour expliquer la formation de nos jugements sur nous-mêmes : le sentiment que nous avons de l'approbation ou de la désapprobation de ce spectateur impartial guide notre conduite morale. Ainsi, la démarche de Smith s'inscrit dans la tradition sentimentaliste anglaise et écossaise, qui considère que la vertu se définit à partir des sensations et des sentiments (ou des passions) et non à partir de la raison. Il est intéressant de noter également, pour l'économiste, que Smith écarte la référence à l'utilité pour expliquer aussi bien l'origine des règles morales que les comportements quotidiens ; l'utilité n'intervient, pour lui, que dans l'évaluation des pratiques et des institutions. On rap-

porte que Smith voyait en l'ouvrage son œuvre principale, se considérant lui-même surtout comme un moraliste et comme un homme de lettres ; il le révisa tout au long de sa vie.

Le succès de la Th orie des sentiments moraux vaut à Smith d'être choisi comme précepteur du jeune duc de Baccleugh, qu'il accompagne dans un long voyage en France et en Suisse de 1764 à 1766. Durant ce voyage, le précepteur et son élève sont accueillis par Hume, qui réside alors à Paris ; ils séjournent également à Toulouse et à Genève. Ils rencontrent Voltaire et les philosophes des Lumières ainsi que François Quesnay, médecin du roi et chef de file des physiocrates, un groupe de penseurs français dont l'œuvre (notamment le Tableau conomique de Quesnay publié en 1758) est considérée comme le premier exemple de réflexion systématique sur l'économie.

Le voyage terminé, et après un court séjour à Londres, Adam Smith regagne Kirkcaldy où il se consacre pendant six années consécutives à la rédaction de la Richesse des nations (et accessoirement à l'étude de la botanique). Il n'est plus professeur ; pour vivre, il dispose d'une rente annuelle que lui fait verser son ancien élève. En 1773, il regagne Londres où il doit achever son travail et le publier ; l'ouvrage paraît en 1776. À cette époque, il est également impliqué dans la vie politique de l'Angleterre, notamment en conseillant le Parlement au sujet de la crise qui agite les colonies anglaises d'Amérique du Nord et aboutira à la déclaration de leur indépendance. Il retourne ensuite à Kirkcaldy, qu'il quitte à nouveau en 1778 pour se rendre à Édimbourg où il vient d'être nommé commissaire des douanes. Les commentateurs n'ont pas manqué de souligner que Smith se trouve ainsi contraint d'appliquer une législation douanière qu'il dénonce dans son célèbre ouvrage. Mais, comme le suggère Ross (1995), sans doute ne se fait-il pas beaucoup d'illusions sur la possibilité (et l'opportunité) d'appliquer à son pays un système rigoureusement libéral.

Smith consacre les dernières années de sa vie à l'exercice scrupuleux de ses fonctions aux douanes et à la révision de ses ouvrages. Durant cette période, il participe activement à la vie intellectuelle et politique d'Édimbourg et de Londres. Il meurt en juillet 1790.

La place d'Adam Smith dans la science économique

Jean-Baptiste Say a qualifié Adam Smith de « père de l'économie politique ». Ce point de vue a été contesté dans la mesure où Smith fait de larges emprunts à ses prédécesseurs. Il est pertinent néanmoins, car la Richesse des nations, en abordant de façon systématique les questions économiques alors en débat et en offrant une véritable somme des connais-

sances disponibles, a incontestablement constitué le point de départ et la référence privilégiée de la science économique moderne.

Ajoutons que les économistes contemporains trouvent des sources complémentaires d'inspiration chez Smith. Notamment, son ouvrage est très largement consacré à l'étude de l'organisation de l'activité économique et préfigure, ainsi, un vaste ensemble de recherches actuelles regroupées sous le vocable de « théories des organisations ». Des auteurs se réfèrent aux développements que Smith consacre au rôle des conventions, par exemple dans la fixation des salaires, et aux droits de propriété qu'il fonde sur la peine et le travail consacrés à l'acquisition des biens. Smith est également cité par les promoteurs modernes de la « banque libre » (ou « free banking ») : il était en effet partisan de réduire la réglementation bancaire au minimum et il tenait la libre concurrence entre les banques pour garante d'une bonne gestion de la monnaie. Le Prix Nobel d'économie A. Sen cite également Smith, en qui il voit un partisan d'une approche non réductiviste de l'économie, selon laquelle l'économie de marché n'est pas seulement un moyen pour assurer la prospérité matérielle mais aussi l'exercice d'une liberté fondamentale des individus.

Les citations faites par Smith, et aussi les critiques qu'il adresse à ses prédécesseurs, permettent de situer son œuvre par rapport à plusieurs références. Il s'agit tout d'abord des philosophes de l'Antiquité, particulièrement Platon et Aristote. Ces derniers s'opposaient aux sophistes qui contestaient, au VIe siècle avant J.-C., l'organisation des cités grecques et prônaient le développement des échanges extérieurs. Dans La R publique, Platon trouvait une origine à la société politique dans la nécessité et l'efficacité de la division du travail, thème qui occupera une place de choix chez Smith. Aristote, pour sa part, opposait l'« économie », organisation dans laquelle la production et la consommation se font directement en nature, et la « chrématistique », où la production et la consommation se font par l'intermédiaire de la monnaie. Il s'agit ensuite des idées économiques du Moyen-Age, dont les théologiens [1], au premier rang desquels Saint Thomas d'Aquin, se sont préoccupés de promouvoir le rôle bénéfique du travail et de définir le « juste prix » des choses [2].

Cependant, Smith fait surtout référence à deux courants de pensée principaux. Il s'agit d'une part du « système mercantile » qui, du milieu du XVIe siècle au milieu du XVIIIe, faisait de l'industrie et du commerce les éléments moteurs de la richesse des nations et des souverains. L'histoire

1. On désigne également ces auteurs du nom de « scolastiques », docteurs de l'Université médiévale dont le savoir se voulait universel et qui traitaient des questions économiques comme parties intégrantes de l'ordre social et spirituel.
2. Cf. A. Lapidus, « Une introduction à la pensée économique médiévale », in A. Béraud et G. Faccarello (1992), pp. 24-70.

a pu retenir de ce que l'on devait appeler par la suite le « mercantilisme », la doctrine « chrisoédonique » qui identifiait la richesse à l'accumulation de l'or et la politique « bullioniste » qui, principalement en Espagne, préconisait des mesures destinées à empêcher l'exportation de l'or. Toutefois, les contributions des auteurs ont été variées et moins simplistes que le laisse penser la doctrine chrisoédonique. On peut citer la contribution de Jean Bodin, en France, qui est le précurseur de la théorie quantitative de la monnaie selon laquelle un accroissement de la quantité de monnaie en circulation entraîne généralement la hausse des prix, et celle de William Petty, en Angleterre, qui annonce le libéralisme dont l'auteur de la *Richesse des nations* se réclamera. Smith fait d'autre part référence à la pensée des physiocrates ou, comme il dit, au « système de l'agriculture ». Adeptes de la philosophie des Lumières, les physiocrates se proposent de découvrir les lois naturelles auxquelles obéit l'activité économique. Leur chef de file, François Quesnay, médecin à la cour du roi de France, est l'auteur d'un « tableau économique » qui, par analogie avec la circulation du sang, décrit la circulation et la répartition des richesses entre les différentes classes de la société. Cette représentation reconnaît un rôle important aux avances nécessaires à la production et a sans doute influencé Adam Smith qui devait consacrer une grande attention au rôle du capital. Toutefois, les physiocrates considèrent l'agriculture comme la seule source du produit net (le produit déduction faite des amortissements) distribué en revenus, ce que Smith rejette sans appel [3] : son œuvre reflète la naissance et annonce l'essor de la révolution industrielle [4].

Note sur la pensée classique

Adam Smith est l'initiateur de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie politique classique, elle-même divisée en deux écoles : d'un côté l'école anglaise, dominante, dont les principaux auteurs sont David Ricardo, Thomas Robert Malthus et John-Stuart Mill, d'un autre côté l'école française, minoritaire, dont Jean-Baptiste Say est la figure de proue. Sans entrer dans le détail des contributions de ces auteurs, qui sont présentées plus loin, il est bon de préciser ici plusieurs grandes caractéristiques de la pensée classique.

Cette pensée peut tout d'abord être caractérisée par son champ d'investigation : les classiques étudient les conditions de l'enrichissement de la

3. « Ce n'est sûrement pas la peine de discuter fort au long les erreurs d'une théorie qui n'a jamais fait et qui vraisemblablement ne fera jamais de mal en aucun lieu du monde » (*RN*, Livre IV, p. 281). Précisons que, néanmoins, Smith tenait Quesnay pour un auteur « ingénieux et profond » (p. 293).
4. C'est il est vrai un point controversé : Blaug (1985) estime que Smith n'a pas su anticiper la révolution industrielle.

nation et ainsi les rouages de l'activité économique. Elle peut ensuite être caractérisée par sa méthode : leurs analyses sont abstraites et déductives, elles s'attachent à découvrir des lois générales et mécanistes qui vont de la cause à l'effet. On peut ajouter que les classiques sont en majorité des libéraux : ils prônent la liberté du commerce et de l'entreprise comme sources d'enrichissement. Mais bien sûr il ne s'agit pas de caractéristiques exclusivement classiques. C'est pourquoi l'œuvre d'Adam Smith peut être considérée comme le point de départ de la science économique moderne dans son ensemble : elle initie une approche raisonnée des principaux aspects de l'activité économique, une approche où prédomine également la recherche de mécanismes grâce auxquels est supposé se réaliser un équilibre entre les exigences souvent contradictoires des acteurs de l'activité économique. C'est pourquoi aussi il est de tradition dans le monde anglo-saxon (à la suite de Keynes) de réunir les classiques et leurs successeurs immédiats, les néoclassiques, sous la dénomination unique de classiques. La tradition allemande et française est toutefois de faire la distinction, en considérant que la pensée classique est dominée par la théorie de la valeur-travail développée par les Anglais et constitue une approche macro-économique, fondée sur l'énoncé de lois définies sur l'économie dans son ensemble, tandis que la pensée néoclassique trouve la source de la valeur dans l'utilité et la rareté des biens et privilégie une approche micro-économique, fondée sur le comportement des individus (ou agents) et sur le calcul à la marge (référence à la dernière unité produite ou consommée d'un bien).

Ainsi définie, la pensée classique domine une période qui débute avec la publication de la *Richesse des nations* (1776) et se termine avec la publication des *Principes de l'économie politique* de John Stuart Mill (1848). Précisons que bien qu'il ait entrepris de faire la critique de l'économie politique de ses prédécesseurs, Marx (*Critique de l'économie politique*, publiée en 1858, et *Le Capital*, publié en 1867) est souvent considéré comme le dernier des classiques, J.S. Mill étant alors présenté comme un auteur de transition entre les classiques et les néoclassiques. La pensée néoclassique, quant à elle, est réputée s'affirmer (mais avec beaucoup de difficultés [5]) à partir du début des années 1870, avec l'avènement du marginalisme [6].

5. Par exemple, les thèses de Walras s'imposèrent difficilement.
6. Approche appelée ainsi en raison de l'importance donnée au calcul à la marge.

2. LA VISION SMITHIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

La métaphore de la main invisible

Lorsqu'on évoque la vision smithienne de la société et de l'économie, une référence s'impose immédiatement : la métaphore de la « main invisible », selon laquelle les individus en poursuivant leur intérêt personnel concourent à la réalisation de l'intérêt général. Smith emploie cette métaphore pour illustrer le fait qu'en employant son capital au mieux de ses intérêts, c'est-à-dire en s'efforçant de réaliser les plus grands gains (on dirait, aujourd'hui, « pour maximiser ses gains »), chaque individu contribue sans le vouloir à rendre le revenu de la société aussi grand que possible : « [...] en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions » (*Richesse des nations*, II, IV, 2, p. 43).

L'argument est justifié de façon très élémentaire : il repose sur l'idée que le revenu de la société est composé de revenus individuels [7]. Si l'on ajoute que le passage où la métaphore est employée est très court, on peut s'étonner du succès qu'elle a rencontré auprès des commentateurs. En fait, ce succès a deux raisons : d'une part, l'adéquation de la métaphore aux conceptions générales d'Adam Smith, particulièrement à sa foi dans le rôle régulateur des mécanismes de marché et de la concurrence ; d'autre part, le développement ultérieur de la science économique qui s'est concentré sur l'étude de ces mêmes mécanismes.

On peut encore observer que la métaphore de la main invisible apparaît pour la première fois dans un écrit de Smith sur la méthode philosophique (1758) et une deuxième fois dans la *Théorie des sentiments moraux* (1759). Sans doute n'a-t-elle pas partout la même signification : dans l'écrit de 1758, il est question de la main invisible de Jupiter pour signifier l'incapacité de l'homme à comprendre tous les phénomènes auxquels le confronte la nature, tandis que, dans le second ouvrage, la main invisible s'identifie à la Providence et est liée au fait que les inégalités sociales peuvent avoir des conséquences positives, les plus pauvres bénéficiant (comme l'a soutenu Mandeville, au début du XVIII[e] siècle) des dépenses somptuaires des plus riches. Cette double mention invite le lecteur à ne pas dissocier l'œuvre économique de Smith de ses autres travaux.

---

7. C'est pourquoi un certain nombre de commentateurs (cf. par exemple Blaug [1986]) parlent à ce sujet d'erreur ou de sophisme de composition.

De fait, ainsi que l'explique D. Diatkine (1991), la recherche contemporaine montre la profonde unité du projet smithien, dont l'étude de l'économie politique n'est qu'un aspect, de surcroît appelé par les difficultés internes de la philosophie morale de l'auteur. Adam Smith élabore une généalogie du jugement moral qui le conduit à la conclusion que, généralement, les individus ne peuvent connaître les règles de justice et sont amenés, ainsi, à privilégier leur enrichissement personnel. Il est vrai, nous l'avons noté, que Smith élabore le concept de spectateur impartial, censé fournir un guide à la conduite morale des hommes. Mais il considère que ce guide n'est pas à la disposition de tous : ne pouvant être accessible qu'au terme d'une longue éducation, il est l'apanage de spécialistes, le savant et le juge. Également, Smith conçoit que la référence au jugement d'autrui puisse exacerber les passions au lieu de les endiguer, particulièrement la recherche de l'enrichissement, signe ostentatoire d'un pouvoir. Dès lors, comment expliquer le fait que des individus, qui ne disposent d'aucune règle pour définir le bien commun et qui sont guidés par leurs propres passions, puissent s'organiser en une société policée ? L'étude de l'économie politique permet de trouver des explications. Smith trouve précisément dans la main invisible, qui fait que des individus poursuivant leur intérêt personnel concourent à la réalisation de l'intérêt général, et dans la concurrence, qui par exemple empêche un producteur de vendre ses produits plus chers que ne le font les autres producteurs, des réponses à cette question. Smith trouve également dans l'existence et l'accumulation du capital le moyen de concilier la recherche de l'enrichissement personnel et l'intérêt des plus pauvres : l'accumulation du capital permet aux riches d'employer les pauvres et ainsi d'accroître la production dont tous bénéficient.

La division du travail et le capital, sources d'efficacité et de croissance

La *Richesse des nations* débute par l'analyse des avantages et de l'origine de la division du travail. Smith explique que la division du travail permet d'accroître la puissance productive des hommes et a pu, ainsi, donner naissance à la séparation des divers emplois et métiers. Il donne (*Richesse des nations*, I, I, 1, p. 72) l'exemple désormais fameux de la manufacture d'épingles, dont les ouvriers font un nombre limité de tâches et parviennent ainsi à produire des milliers d'épingles par jour, ce qui est sans commune mesure avec la production qu'un homme effectuant successivement l'ensemble des tâches serait capable de réaliser. Il attribue cette efficacité à trois facteurs complémentaires : l'accroissement de l'habileté de l'ouvrier spécialisé, l'épargne du temps qui, sinon, serait employé à

changer de tâche et, enfin, l'utilisation de machines qui facilitent et abrègent le travail et dont la conception est elle-même favorisée par la division du travail en tâches simples. À l'origine de la division du travail, Smith trouve un penchant des hommes à échanger, ce penchant étant entretenu par les avantages que procurent les échanges : ils permettent à chaque individu de se spécialiser et ainsi de produire davantage de biens qu'il peut échanger contre une plus grande quantité d'autres biens produits par ses partenaires.

La division du travail, explique Smith, va de pair avec l'accumulation du capital. L'individu qui se spécialise produit des biens qu'il devra vendre pour obtenir les différents biens dont il a besoin : dans l'intervalle, il lui faut disposer de biens (subsistances, matières premières et instruments) déjà produits et accumulés à dessein [8]. Ces derniers, qui constituent le capital, sont soustraits à la consommation immédiate : ils sont épargnés et investis. Smith est ainsi amené à faire l'éloge de l'épargne, vertu indispensable à l'accumulation des capitaux [9] et par conséquent à l'enrichissement d'une nation. Il est à noter que la foi de l'auteur dans la main invisible le conduit à minimiser la menace que la prodigalité et, précise-t-il, la conduite imprudente des affaires (qui revient à gâcher des ressources disponibles), font peser sur la prospérité. La majorité des hommes cherche en effet à améliorer son sort et par conséquent est conduite à épargner et à investir son capital dans des industries rentables. Le danger viendrait plutôt des gouvernements qui, souvent, consacrent le revenu public à des dépenses improductives (entretien d'une cour nombreuse et brillante, de grandes armées en temps de paix et d'un important clergé) ; mais cet argument, que Smith évoque, ne suffit pas à ébranler sa confiance dans la main invisible : « Cet effort constant, uniforme et jamais interrompu de tout individu pour améliorer son sort ; ce principe, qui est la source primitive de l'opulence publique et nationale, aussi bien que de l'opulence privée, a souvent assez de puissance pour maintenir, en dépit des folies du gouvernement et de toutes les erreurs de l'administration, le progrès naturel des choses vers une meilleure condition » (*Richesse des nations*, I, II, 3, p. 430).

8. « Il faut donc qu'en attendant il existe quelque part un fonds de denrées de différentes espèces, amassé d'avance pour le faire subsister et lui fournir, en outre, la matière et les instruments nécessaires à son ouvrage ». (*RN*, I, 1, 2, p. 353).
9. « Les capitaux augmentent par l'économie ; ils diminuent par la prodigalité et la mauvaise conduite » (*RN*, I, 1, 2, p. 424).

Une histoire raisonnée de la société

L'analyse de la division du travail et de l'accumulation du capital, que nous venons de présenter brièvement, s'inscrit dans l'élaboration d'une « histoire raisonnée » de la société [10], initiée en particulier par Hume.

Smith distingue quatre périodes historiques. Dans une première période, dont il trouve un exemple chez les tribus d'Amérique du Nord, la société est fondée sur une économie qui tire sa subsistance de la cueillette, de la chasse et de la pêche. Dans cette société primitive, il n'existe pas de division du travail ni de propriété privée et, de ce fait, il n'y a nul besoin d'administration réglée de la justice et de gouvernement : c'est seulement, assure Smith, la propriété privée et les inégalités corrélatives qui rendent nécessaires la nomination de magistrats et l'établissement de gouvernements civils (cf. *Richesse des nations*, II, V, 1, p. 332). Dans une deuxième période, dont l'exemple peut être trouvé selon l'auteur chez les nomades tartares et arabes, l'élevage domine et la possession privée de têtes de bétail permet l'apparition de fortes inégalités entre les individus, qui se traduit à son tour par des relations de domination et de subordination. Un gouvernement civil se constitue pour garantir la propriété, sous l'autorité d'un chef ou souverain qui, précise Smith, n'est « autre chose que le pasteur le plus considérable de la horde ou de la tribu ». Dans une troisième période domine l'agriculture. Comme dans la période précédente, explique l'auteur, le souverain est un grand propriétaire qui tire à l'origine l'essentiel de ses revenus de ses possessions ou « domaine de la couronne ». Par la suite, se met en place un système d'imposition destiné à financer les dépenses (de plus en plus en plus grandes) liées à l'administration de la justice et à la défense de la communauté face aux envahisseurs étrangers. L'importance grandissante et la complexité des questions de justice conduisent enfin à la séparation des pouvoirs judiciaire et exécutif. Dans une quatrième période, domine le commerce. Smith continue son analyse en expliquant l'évolution des institutions à partir des nouvelles contraintes que fait naître le développement du commerce. Il fait un recensement très complet des interventions des pouvoirs publics destinées à favoriser le commerce, qu'il s'agisse de la construction d'ouvrages d'art (dont il considère au demeurant que le financement n'a pas nécessairement à être assuré à partir des fonds publics) ou d'établissements comme les ambassades et les consulats qui assurent la défense des intérêts des nationaux à l'étranger.

Cette vision de l'histoire, qui fait dépendre l'organisation sociale et politique de l'évolution des modes de production et de répartition de la

10. Cf. D. Diatkine (1991, pp. 47-52).

richesse est sans doute critiquable, elle a du moins le mérite, ici, de conduire Smith a faire clairement le départ entre différents types d'organisation de la production. Ainsi, son analyse gagne en précision et en pertinence par rapport aux analyses de ses prédécesseurs. Par exemple, les physiocrates considéraient que seul le travail exercé dans l'agriculture est productif car il permet d'obtenir des subsistances de la terre ; le travail des artisans et des commerçants, qui transforme et transporte des biens physiques préexistants, était qualifié par eux d'improductif ou de stérile. Smith reprend la distinction du travail productif et du travail improductif mais en donne une définition plus conforme bien qu'incomplète aux réalités de la société marchande : est productif tout travail qui se fixe dans la production d'un bien que l'on puisse vendre ou, en d'autres termes, tout travail qui « ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce » (cf. *Richesse des nations,* I, II, 3).

Il est à noter, enfin, que la division du travail, l'accumulation du capital et la propriété privée sont sources, pour Smith, d'une division de la société en classes : les ouvriers, les capitalistes et les propriétaires fonciers. Ces classes ont des intérêts divergents que la question de la répartition du produit en salaires, profits et rente, met en lumière, mais que, bien sûr, le principe de la main invisible permet de concilier. Nous constaterons que cette perception de la société comme un ensemble d'individus organisé en classes sera une caractéristique distinctive de l'économie politique classique. Surtout, les classiques attribuent à la distinction des classes sociales un rôle économique prépondérant. Ce rôle, chez Smith, est lié à celui de l'accumulation des capitaux qui est un facteur de développement et de croissance, tandis que cette même accumulation aura, chez Marx, un rôle destructeur.

Le libéralisme

Le libéralisme d'Adam Smith trouve assurément une justification dans le principe de la main invisible : puisque c'est à partir de la poursuite de l'intérêt personnel que se réalise l'intérêt général, il est essentiel de « laisser faire » les acteurs économiques. Cette conclusion n'est pas liée à un type particulier d'activité : Smith l'applique aussi bien au commerce extérieur qu'à la fixation des salaires sur le marché du travail.

Pour illustrer la démarche de l'auteur, nous pouvons considérer brièvement la façon dont il critique les entraves à l'importation : « Si le produit de l'industrie nationale peut être mis au marché à aussi bon compte que celui de l'industrie étrangère, le précepte est inutile ; s'il ne peut pas y être mis à aussi bon compte, le précepte sera, en général, nuisible » (*Richesse des nations,* II, IV, 2, p. 43). Le premier argument ne nécessite

pas d'explications étendues : si l'industrie nationale est compétitive, elle n'a pas à redouter la concurrence étrangère et il est inutile de chercher à la protéger. Le second argument est moins évident ; pour l'établir, Smith fait référence aux avantages de la division du travail et au principe de la main invisible. Il explique ainsi que l'intérêt bien compris des particuliers, qui est d'exercer leur activité dans la production où ils sont les plus efficaces, est aussi celui de la nation tout entière. En instituant des entraves à l'importation, l'État fait produire aux nationaux des biens qui pourraient être obtenus à meilleur marché à l'étranger.

L'exemple des entraves à l'importation est intéressant, également, parce qu'il montre que Smith sait nuancer son plaidoyer en faveur du libéralisme. Ainsi, il explique que le retour à la liberté du commerce, après une période pendant laquelle les importations ont été suspendues, doit se faire avec précaution afin de donner le temps aux producteurs nationaux de s'adapter aux nouvelles conditions de la concurrence. En outre, les activités nécessaires à la défense du pays, comme le transport maritime, doivent selon lui être protégées. Il estime encore que les impôts prélevés sur les produits domestiques doivent s'appliquer également aux produits importés, pour que soient préservées les conditions d'une concurrence équitable.

L'État ne doit intervenir, selon Smith, que dans trois domaines : la défense nationale, la justice et, enfin, la création et l'entretien de certains ouvrages et établissements publics. Il s'agit de domaines d'intérêt général que l'initiative privée n'est pas en mesure de prendre en charge. Notre auteur explique notamment que la division du travail, qui amène la majorité des individus à faire des tâches simples et répétitives, a un effet abêtissant que seul l'État peut prévenir en donnant au peuple une éducation de base [11]. Il est à noter que l'intervention de l'État dans les domaines cités n'est pas nécessairement synonyme de financement public. Smith développe une analyse détaillée et circonstanciée des différentes dépenses rendues nécessaires par l'intervention de l'État. Il considère qu'il est juste que les dépenses qui profitent à toute la société soient payées par une contribution générale, à laquelle chacun participe « le plus équitablement possible, dans la proportion de ses facultés » (*Richesse des nations*, II, V, 1, p. 443). Cependant, il préconise qu'à chaque fois que des bénéficiaires

11. Smith s'exprime avec beaucoup de vigueur : « Un homme qui passe toute sa vie à remplir un petit nombre d'opérations simples [...] n'a pas lieu de développer son intelligence ni d'exercer son imagination [...] ; il perd donc naturellement l'habitude de déployer ou d'exercer ses facultés et devient, en général, aussi stupide et ignorant qu'il soit possible à une créature humaine de le devenir [...]. Or, cet état est celui dans lequel l'ouvrier pauvre, c'est-à-dire la masse du peuple, doit tomber nécessairement dans toute société civilisée et avancée en industrie, à moins que le gouvernement ne prenne des précautions pour prévenir ce mal » (*RN*, II, V, 1, p. 406).

directs de l'intervention de l'État sont identifiables, ceux-ci en supportent le coût, par exemple, sous la forme de péages dans le cas des routes ; « Il n'est pas juste que toute la société contribue pour une dépense dont une partie seulement de la société recueille les fruits » (p. 444).

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE SMITHIENNE

Valeur-travail et travail commandé

Smith note que « le mot valeur a deux significations différentes ; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d'en acheter d'autres marchandises ». « On peut, ajoute-t-il, appeler l'une, *Valeur en usage*, et l'autre *Valeur en échange* » (*Richesse des nations*, I, I, 4, p. 96). Son propos, qui était déjà une préoccupation d'Aristote et qui occupe toujours, aujourd'hui, une place centrale en science économique, est alors d'expliquer la détermination de la valeur dans l'échange (ou « valeur d'échange ») des marchandises. Il observe que des biens qui ont une grande valeur d'usage, comme l'eau, peuvent avoir une faible valeur d'échange, tandis que des biens qui ont une faible valeur d'usage, comme le diamant, ont une très grande valeur d'échange. C'est ce que, par la suite, on a désigné comme le paradoxe de l'eau et du diamant. Smith trouve dans ce paradoxe une raison d'écarter la valeur d'usage comme fondement de la valeur d'échange : elle en est une condition nécessaire (un bien inutile ne trouverait pas à s'échanger) mais non suffisante.

Quel est donc le fondement de la valeur d'échange ? Smith se réfère au rôle fondamental du travail dans la production des biens : « Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir » (*Richesse des nations*, I, I, 5, p. 99). Lorsqu'un individu, en raison de la division du travail, vend une partie des biens qu'il a produits pour obtenir des biens produits par d'autres, il fait payer aux acheteurs ce même coût et obtient donc des marchandises dont le coût en travail est équivalent : il échange (généralement par l'intermédiaire de la monnaie) les biens dont il dispose « pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail » (pp. 99-100). L'auteur établit ainsi les bases de la théorie dite de la valeur-travail. Cette théorie se heurte à deux difficultés principales, que Smith et ses successeurs ont vainement essayé de surmonter.

Une première difficulté est posée par la mesure du travail. Ainsi que le reconnaît notre auteur, les travaux sont hétérogènes (ils sont plus ou

moins pénibles et aussi, surtout, ils exigent des formations plus ou moins longues) et par conséquent les produits d'un même nombre d'heures de travail ne s'échangeront pas nécessairement à parité. Smith soutient que la proportion entre les différentes quantités de travail est fixée sur le marché, lorsque les prix des marchandises sont débattus (cf. *ibid.*, pp. 100-101). Mais cette réponse n'est pas acceptable. La théorie de la valeur-travail est une théorie de la valeur dite « absolue » : on se propose de déterminer les rapports ou valeurs d'échange des marchandises entre elles (ou contre la monnaie, qui est en théorie classique une marchandise) à partir d'un étalon qui n'est pas lui-même une marchandise. Ricardo dira en ce sens, en se référant à Smith, que le travail est une grandeur « invariable ». Or déterminer une parité entre les différents travaux à partir des rapports d'échange entre les marchandises constatés sur le marché, c'est adopter une raisonnement circulaire : la théorie présuppose le résultat (les rapports d'échange) qu'elle est censée expliquer.

Une seconde difficulté est liée à l'existence, en pratique, de plusieurs facteurs de production. C'est à nouveau une difficulté posée par Smith et à laquelle ses successeurs, particulièrement Ricardo et Marx, seront confrontés sans pouvoir non plus apporter de réponse satisfaisante. Smith explique en effet que la valeur-travail, qu'il vient de définir, s'applique seulement dans « ce premier état informe de la société, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol » (*Richesse des nations*, I, I, 6, p. 117). Dans « l'état avancé de la société », la valeur des marchandises comprend, outre le salaire dû à l'ouvrier, le profit et la rente, rémunérations dues pour l'emploi de la terre et du capital dans la production. Or ni la terre ni le capital ne fournissent de travail : la valeur d'échange de toute marchandise, c'est-à-dire la quantité de marchandises ou plus généralement de travail qu'elle permet d'acheter ou de commander sur le marché, comprend désormais un profit et (éventuellement) une rente auxquels ne correspond aucun travail dépensé. Sans trop anticiper sur la présentation des travaux de Ricardo, nous pouvons indiquer brièvement ici que ce dernier critiquera sévèrement Smith sur ce point. Il reprochera à l'auteur de la *Richesse des nations* de renoncer à définir la valeur à partir du travail dépensé et de retenir une nouvelle mesure éminemment « variable », le travail commandé, qui ne peut pourtant être simultanément déterminant et déterminé : la théorie qui définit la valeur des marchandises à partir du travail commandé est incohérente.

La théorie des prix, le rôle régulateur du marché et de la concurrence

A priori, la relation entre la valeur et les prix ne pose pas de difficulté particulière. Le lecteur aura noté que, du moins dans l'état « primitif » de la société, le travail dépensé constitue pour Smith le prix réel à payer (directement, si un individu consomme un produit qu'il élabore lui-même, ou indirectement s'il doit l'échanger contre un bien qu'il a produit) pour obtenir un bien donné. Dans la plupart des sociétés, les échanges se font concrètement en monnaie : Smith appelle prix nominal la quantité d'argent qu'il faut donner en échange d'un bien. Comment la correspondance entre le prix réel et le prix nominal ainsi définis est-elle assurée ? La valeur-travail donne la réponse, étant entendu que la monnaie est pour Smith, comme d'ailleurs pour l'ensemble des classiques, une marchandise utilisée comme intermédiaire privilégié dans les échanges : la valeur propre (on dit aussi « intrinsèque ») du métal monnayé détermine la quantité de marchandises que l'on reçoit ou que l'on donne en échange. La seule complication ici tient au fait que la valeur de la monnaie est susceptible de varier, comme la valeur de toute marchandise ; ainsi, conclut Smith, « le même *prix nominal* exprime souvent des valeurs fort différentes » (*Richesse des nations*, I, I, 5, p. 103).

Il est à préciser que si la référence au métal et à sa valeur est nécessaire pour expliquer la détermination des prix nominaux, la monnaie n'est pas, pour Smith, une simple marchandise parmi les autres. Ainsi, il critique les mercantilistes qui selon lui confondaient à tort la monnaie et la richesse en recommandant aux États d'accumuler les métaux précieux (cf. *Richesse des nations*, II, IV, 1). La monnaie est, selon son expression, la « grande roue de la circulation » : elle est un instrument de la circulation des marchandises. Comme telle, elle n'est pas la finalité des échanges ; la matière dont elle est faite et sa valeur intrinsèque passent donc au second plan. C'est pourquoi, en particulier, il a été partisan de substituer le billet de banque à la monnaie métallique, moins onéreux que cette dernière à fabriquer et à entretenir. Il a également développé une théorie dite des « effets réels »[12], selon laquelle l'émission de billets se fait par l'escompte de traites portant sur des marchandises, de sorte qu'elle ne peut pas avoir d'influence sur les prix : ce sont au contraire les prix qui déterminent le montant de l'émission. En tant qu'instrument de circulation, la monnaie, conclut-il, n'est pas une marchandise et par conséquent n'entre pas dans la composition du revenu : « La grande roue

12. L'initiative de cette théorie revient à des prédécesseurs d'A. Smith : Locke et Hume.

de la circulation est tout à fait différente des marchandises qu'elle fait circuler. Le revenu de la société se compose uniquement de ces marchandises, et nullement de la roue qui les met en circulation » (I, II, 2, p. 371).

Cependant, Smith considère que dans l'état avancé de la société, caractérisé par l'accumulation des capitaux et l'appropriation des terres, la valeur d'échange des marchandises n'est plus mesurée (déterminée) par le travail dépensé dans leur production mais par la quantité de travail que ces marchandises permettent d'acheter sur le marché. Quelle que soit la difficulté théorique que cette conception soulève, et que nous avons brièvement évoquée, il est intéressant de noter qu'elle entraîne Smith dans l'élaboration d'une théorie des prix originale, qui annonce des développements ultérieurs, principalement néoclassiques, où la référence à la valeur-travail est définitivement abandonnée.

Notre auteur définit le prix naturel des marchandises, qui « n'est ni plus ni moins que ce qu'il faut pour payer, suivant leurs taux naturels, et le fermage de la terre, et les salaires du travail, et les profits du capital employé à produire cette denrée, la préparer et la conduire au marché [...] » (*Richesse des nations*, I, I, 7, p. 125). Bien entendu, cette définition renvoie à la détermination des revenus qui composent les prix. Nous verrons ci-dessous que, hormis peut-être dans le cas des salaires pour lesquels il se réfère à un minimum de subsistances nécessaires, Smith ne dispose pas de norme préétablie pour définir le taux naturel des différents revenus. Dès lors, au contraire par exemple de Marx qui persistera à rechercher une détermination des revenus dans les conditions de production et en mesurant le produit en travail dépensé, Smith s'en remet désormais à l'appréciation des agents économiques et au marché : le prix naturel est « le prix résultant de la libre concurrence » (p. 132). Il se tourne en fait vers ce que les économistes modernes appellent l'équilibre de marché. Pour le vérifier, il suffit de résumer les principaux points de son raisonnement.

Smith explique que chaque marchandise se vend concrètement, sur le marché, à un prix (le prix de marché) qui « est déterminé par la proportion entre la quantité de cette marchandise existant actuellement au marché, et les demandes de ceux qui sont disposés à en payer le prix naturel ou la valeur entière des fermages, profits et salaires qu'il faut payer pour l'attirer au marché » (*Richesse des nations*, I, I, 7, p. 126). Si l'offre est inférieure à la demande, enchaîne-t-il, les acheteurs se font concurrence, « et le *prix de marché* s'élèvera plus ou moins au-dessus du prix naturel ». Dans la situation inverse, ce sont les vendeurs qui se font concurrence et « [le] *prix de marché* tombera alors plus ou moins au-dessous du prix naturel ». Le prix de marché, précise-t-il, se confond avec le prix naturel

lorsque l'offre est égale à la demande [13]. Autrement dit, il formule la loi de l'offre et de la demande. Il explique également que l'excès ou le déficit du prix de marché par rapport au prix naturel incitent les entrepreneurs, qui voient ainsi leurs profits augmenter ou diminuer, à accroître ou à diminuer leur offre de marchandises. Il en conclut que le prix naturel « est donc, pour ainsi dire, le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises » (p. 128). Il ajoute, en des termes similaires à ceux qu'A. Marshall popularisera plus tard, « [...] quels que soient les obstacles qui les empêchent de se fixer dans ce centre de repos et de permanence, ils ne tendent pas moins constamment vers lui » (p. 128). Smith explique enfin que l'existence de monopoles permet aux vendeurs d'« arracher aux acheteurs » un prix (le prix de monopole) supérieur au prix naturel.

La répartition : de la valeur-travail aux prix d'équilibre

Les développements que Smith consacre à la répartition peuvent être appréhendés à deux niveaux, en référence à la théorie de la valeur-travail et en référence à la théorie des prix d'équilibre, dont nous venons d'examiner l'articulation dans la *Richesse des nations*.

Considérons tout d'abord la référence à la valeur-travail. Nous avons vu que l'existence du profit et de la rente, qui sont les revenus de facteurs non réductibles au facteur travail, conduit Smith à modifier sa théorie initiale. Dans l'état avancé de la société, explique-t-il, la quantité de travail commandée sur le marché par les marchandises n'est plus identique au travail dépensé dans leur production ; elle lui est supérieure du montant des profits et de la rente. Ne revenons pas, ici, sur l'indétermination de la valeur d'échange qui résulte de cette proposition. Une autre question se pose du point de vue de l'analyse de la répartition : en quoi le travail commandé consiste-t-il ? Il ne peut s'agir de travail présent sur le marché sous la forme de marchandises : c'est la vente de l'ensemble des marchandises selon la nouvelle règle qu'il faut expliquer. La réponse est qu'il s'agit de travail offert par les salariés : en payant (par l'intermédiaire de la monnaie) un salarié qui travaille 10 heures au moyen d'une marchandise qui ne coûte que 7 heures de travail, l'entrepreneur s'assure un profit égal à 3 heures de travail. Smith donne implicitement cette réponse puisqu'il explique, en traitant des salaires, que ceux-ci tendent à se fixer au minimum de subsistance, les salariés n'obtenant donc qu'une partie du produit

13. Étant entendu que cette demande est une demande qu'il qualifie d'effective ou d'efficace, c'est-à-dire émanent d'acheteurs disposés et aptes à payer le prix demandé.

de leur travail sous forme de marchandises. Mais il est loin d'en tirer toutes les conséquences, le chemin est d'ailleurs encore long et semé d'embûches : nous verrons quelles difficultés Ricardo puis Marx rencontreront dans la poursuite de cette recherche d'une théorie de la répartition cohérente avec la valeur-travail.

La référence à la théorie des prix d'équilibre conduit à une approche des phénomènes de répartition d'un abord moins complexe. La question est ici d'expliquer comment se fixent les taux des différents revenus. Dans cette optique, chaque revenu a un taux naturel, c'est-à-dire un taux d'équilibre.

S'agissant des salaires, Smith explique que leur détermination résulte d'une négociation où se confrontent les ouvriers et les maîtres, les uns désirant gagner le plus possible, les autres donner le moins possible. Il poursuit en observant que la confrontation tourne généralement à l'avantage des maîtres. Ceux-ci s'entendent entre eux pour ne pas augmenter les salaires et, surtout, ils disposent de fonds leur permettant de vivre un certain temps sans employer d'ouvriers. Les ouvriers, au contraire, se voient empêchés par la loi de se coaliser et ont un besoin urgent de travailler pour obtenir les subsistances qu'ils consomment. Ainsi, hormis dans certains cas où la main d'œuvre est rare, les salaires tendent vers un taux minimum permettant d'assurer la subsistance des ouvriers et de leur famille : « Il faut de toute nécessité qu'un homme vive de son travail, et que ce salaire suffise au moins à sa subsistance ; il faut même quelque chose de plus dans la plupart des circonstances ; autrement il serait impossible au travailleur d'élever une famille [...] » (*Richesse des nations*, I, I, 8, p. 139). Cependant, Smith précise que les fonds disponibles pour payer des salaires sont dépendants de l'excédent du revenu global sur les besoins et du montant des capitaux dont disposent les employeurs. Il en conclut que la masse des salaires, et aussi leurs taux, augmentent à mesure qu'un pays s'enrichit : la disponibilité croissante de fonds conduit les entrepreneurs à embaucher davantage, ce qui a non seulement pour effet d'accroître la masse des salaires distribués mais tend aussi à en augmenter les taux sur le marché.

Quant au taux des profits, Smith le fait dépendre de la concurrence des capitaux. La condition n'est toutefois pas suffisante : on conçoit qu'en raison de la concurrence, et du moins pour un même emploi [14], les profits tendent à s'égaliser, mais à quel niveau ? Le taux le plus élevé possible est celui, explique l'auteur, qui s'établit lorsque le prix des marchandises ne paie aucune rente et que les salaires sont au niveau de subsistance. Quant

14. Smith explique que les taux de profits connaissent des disparités importantes entre les différentes activités où s'investissent les capitaux, en raison de la diversité des caractéristiques de ces activités.

au taux le plus bas, « il doit toujours dépasser un peu ce qu'il faut pour compenser les pertes accidentelles auxquelles est exposé chaque emploi de capital » (*Richesse des nations*, I, I, 9, p. 169-170). Smith ajoute que le niveau auquel s'établit le taux des profits entre ces deux limites est, comme celui des salaires mais en sens inverse, dépendant de la croissance économique : « L'accroissement des capitaux qui fait hausser les salaires tend à abaisser les profits » (p. 161). Notons enfin que le profit est en partie redistribué sous la forme de l'intérêt, qui est « une compensation que l'emprunteur paye au prêteur, pour le profit que l'usage de l'argent lui donne l'occasion de faire » (I, I, 6, p. 122). L'emprunteur, précise l'auteur, conserve une partie du profit en compensation des risques et de la peine qu'il prend à investir et paie l'autre partie au prêteur qui lui a donné le moyen de faire des profits.

La rente est le troisième élément constituant le prix des marchandises. Les propriétaires terriens, qui sont en situation de monopole, en exigent le paiement par les fermiers : « La rente de la terre, considérée comme le prix payé pour l'usage de la terre, est donc naturellement un *prix de monopole* » (*Richesse des nations*, I, I, 11, p. 222). À quel niveau la rente se fixe-t-elle ? Smith explique que les propriétaires exigent des fermiers une rente maximum, ne leur laissant des prix des produits que ce qui est nécessaire pour payer les salaires, amortir le capital et payer les profits. Lorsque le propriétaire a lui-même investi pour améliorer sa terre, une partie des profits lui est due en plus de la rente ; le fermage est accru d'autant. Cependant, s'interroge Smith, les prix sont-ils toujours suffisants pour permettre le paiement de la rente ? Pour répondre à cette question, il se réfère à la rareté des biens produits à partir de la terre : ces produits tendent à être plus demandés qu'offerts à mesure que s'accroît la population. Ainsi, note l'auteur, « [...] la rente entre dans la composition du prix des marchandises d'une toute autre manière que les salaires et les profits. Le taux élevé ou bas des salaires et des profits est la *cause* du prix élevé ou bas des marchandises ; le taux élevé ou bas de la rente est l'*effet* du prix » (p. 223). Alors que le paiement des salaires et des profits est une condition pour que les marchandises soient produites et offertes en quantités suffisantes pour satisfaire la demande, le paiement de la rente est présenté comme le résultat d'un excès de demande sur l'offre et par conséquent celui d'un prix élevé. Cela implique que si la fertilité des terres a un effet positif sur la rente reçue par le propriétaire (au prix courant, la rente croît avec la quantité produite) elle n'en est pas pour autant l'origine. Nous verrons plus loin qu'au contraire, chez Ricardo, c'est la fertilité et plus précisément les différences de fertilité qui sont à l'origine de la rente (appelée pour cette raison « rente différentielle »). Précisons que la référence à la croissance de la population n'impli-

que pas pour autant que le niveau de la rente doive augmenter à mesure que se développe la population : Smith estime que la croissance de la population tend à s'adapter à la quantité de moyens de subsistance disponibles.

L'échange international : la théorie des avantages absolus

Smith s'oppose aux mercantilistes auxquels il reproche d'avoir considéré l'échange international essentiellement comme un moyen, pour les pays européens, d'obtenir et d'accumuler de l'or et de l'argent. Les métaux précieux ne sont pour lui que des articles d'importation parmi d'autres. Il considère que l'échange international a en réalité pour avantage d'élargir le domaine d'application de la division du travail. Se référant en outre au principe de la main invisible, il fournit l'un des tout premiers plaidoyers raisonnés en faveur du libre-échange.

Nous nous souvenons que la division du travail permet à un individu, qui se spécialise dans l'activité pour laquelle il a le plus d'aptitudes, de produire des biens qu'il peut échanger contre d'autres biens, en plus grand nombre que s'il devait produire lui-même l'ensemble des biens dont il a besoin. L'échange international est pour Smith une application de ce principe, à l'échelle des nations : « Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage » (*Richesse des nations*, II, IV, 2, p. 44). C'est une théorie dite des avantages absolus, dans la mesure où chaque nation est supposée avoir intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles elle est plus productive que les autres nations. Ricardo développera une théorie différente, fondée sur les avantages (ou coûts) comparatifs, selon laquelle pour participer à l'échange international un pays n'a pas besoin d'avoir un avantage « absolu » sur les autres pays : il suffit qu'il produise les biens pour la production desquels il est le moins désavantagé.

La référence à la main invisible, quant à elle, fonde une analyse critique très détaillée des effets des entraves à l'importation et des primes à l'exportation, que Smith oppose à diverses recommandations (d'inspiration mercantiliste) faites aux parlementaires anglais. L'idée est que les entraves et les primes contrecarrent le fonctionnement des mécanismes de marché et, ainsi, la réalisation de l'intérêt général. Nous avons examiné cette question déjà à propos des entraves à l'importation, la question des

primes à l'exportation est tout aussi caractéristique [15]. Notamment, Smith critique l'octroi de primes à l'exportation du blé censées ouvrir de nouveaux débouchés à l'agriculture et permettre ainsi un accroissement de la production nationale qui favoriserait, finalement, la baisse du prix du blé sur le marché intérieur. Selon lui, les primes font en réalité peser un double impôt sur le peuple, qui doit financer les primes octroyées aux exportateurs et payer pour le blé un prix supérieur à ce qu'il serait si les quantités exportées grâce aux primes étaient restées sur le marché intérieur.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits d'Adam Smith :

(1759) *The Theory of Moral Sentiments*, in (1976) *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Vol. 1, Oxford, Oxford University Press, cité d'après (1999) *Théorie des sentiments moraux*, PUF, Paris.

(1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, in (1976) *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Vol. 2, Oxford, Oxford University Press, cité d'après (1991) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris, GF-Flammarion.

Les œuvres et la correspondance de Smith ont été publiées en plusieurs volumes sous le titre : (1976) *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Oxford University Press, Oxford.

Quelques textes de référence sur Adam Smith :

Béraud, Alain (1992) « La contribution fondatrice. Origine et développement de la pensée économique d'Adam Smith », in A. Béraud et G. Faccarello (1992).

Diatkine, Daniel (1991) « Présentation de la Richesse des Nations », in Smith, Adam, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, éditions GF-Fammarion, pp. 9-59.

Ross, Ian Simpson (1995) *The Life of Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press.

Skinner, Andrew S. (1987) « Smith, Adam », *The New Palgrave*.

15. « L'effet des primes, comme celui de tous les autres expédients imaginés par le système mercantile, ne peut donc être que de pousser par force l'industrie du pays dans un canal beaucoup moins avantageux que celui dans lequel elle serait entrée naturellement de son plein gré » (*RN*, II, IV, 5, p. 102).

Thomas Robert Malthus

1. POINTS DE REPÈRE

Malthus, sa vie et son œuvre

Thomas Robert Malthus naît le 14 février 1766 en Angleterre, dans le Surrey. Il est le deuxième fils d'un riche propriétaire foncier et, en raison du droit de primogéniture, il ne peut prétendre hériter de la fortune familiale ; aussi est-il destiné à une carrière ecclésiastique. Son père, Daniel Malthus, a des ambitions intellectuelles et entretient des relations suivies avec Hume, Rousseau, Condorcet et Godwin ; il est également en correspondance avec Voltaire. Le jeune Malthus, qui est d'abord éduqué à domicile, est ainsi plongé dans un milieu où sont développées des vues progressistes et optimistes au sujet de l'évolution de la société et du genre humain ; il sera toutefois loin de partager ces idées : plus tard, dans son fameux *Essai sur la population*, il s'opposera ouvertement aux idées de Condorcet et de Godwin.

À partir de 1779, Robert Malthus (qui préférait, comme d'ailleurs sa famille et ses amis, utiliser son second prénom) séjourne chez des précepteurs auprès desquels il reçoit une éducation rigoureuse. Puis, en 1784, il entre au Jesus College de Cambridge, où il fait ses humanités et étudie les mathématiques et les sciences. Il s'intéresse également à l'économie politique et l'on rapporte qu'après avoir obtenu son BA (Bachelor of Arts) et alors qu'il prépare son ordination comme diacre, il est l'un des rares lecteurs de la *Richesse des nations* à la bibliothèque de l'université. Il est nommé « fellow » de l'université de Cambridge, c'est-à-dire chargé de cours, en 1793.

Ordonné diacre en 1789, il devient pasteur en 1791 et est en charge d'une paroisse dans la campagne anglaise. Les commentateurs ont parfois mis en doute la réalité de son ministère, probablement à tort : Malthus semble avoir été un pasteur consciencieux [1]. À partir de cette époque, il entreprend d'écrire sur des questions politiques et connaît bientôt le succès grâce à la publication de l'*Essai sur la population*. Dans la première version de cet essai, publiée anonymement (comme cela se faisait couramment) en 1798, il critique les théories de Godwin et de Condorcet qui ont foi dans le progrès et la perfectibilité de la société et des hommes. D'autres versions, moins polémiques et étayées par des données historiques et ethnographiques, suivront (publiées sous son nom), en 1803,

1. L'un de ses principaux biographes, Bonar, écrivit que Malthus n'avait pas davantage exercé les fonctions de pasteur que Condillac celles d'abbé. Des recherches récentes ont montré que cette assertion est fausse (cf. Waterman, 1998, p. 301).

1806, 1807, 1817, 1826 et (après sa mort) en 1837. Cet essai vaudra à Malthus d'être considéré comme un économiste pessimiste : il estime que le progrès de la société ne peut être infini, la progression à des rythmes différents de la population et des subsistances amenant le chômage et la famine.

Il se marie en 1804 avec sa cousine Harriet Eckersall, dont il a un fils la même année. À partir de 1805, à l'East India College qui vient d'être ouvert à Haileybury, il occupe la première chaire de professeur d'économie politique créée en Angleterre. Il y enseigne l'histoire et l'économie politique jusqu'à sa mort en 1834. Durant cette période, il devait écrire deux ouvrages, les *Principes d'économie politique* publié en 1820 et *Définitions en économie politique* publié en 1827, ainsi que de nombreux articles et pamphlets, consacrés à des questions d'actualité comme l'amendement de la loi sur les pauvres (1807), la dépréciation du papier monnaie (1810), le prix élevé du lingot (1811), les lois sur les grains (1814), ou consacrés à des questions théoriques comme la nature de la rente et les principes qui la règlent (1815), la mesure de la valeur (1823) et la signification de la valeur (1827-29). Le fil conducteur de ces différents travaux est l'étude des conditions dont dépend l'évolution des richesses : « Après la population, les richesses »[2].

Il est important de noter également qu'à partir de 1810 il s'entretient fréquemment avec Ricardo, oralement et par écrit, les deux auteurs s'influençant mutuellement et s'opposant sur de nombreuses questions. La correspondance écrite, ainsi que des notes substantielles de Ricardo sur les *Principes* de Malthus, ont été réunies par Sraffa dans son édition des *Œuvres* de Ricardo (cf. *infra*, le chapitre sur Ricardo). Malthus sera par ailleurs l'un des membres fondateurs du Political Economy Club créé à Londres en 1821, dont les séances lui permettront de confronter ses thèses à celles de ses collègues économistes. Il sera encore, entre autres distinctions qui traduisent sa renommée, membre de l'Institut à Paris et de l'Académie Royale à Berlin.

La place de Malthus dans la science économique

Malthus est incontestablement l'un des grands économistes de la période classique. Il a été aussi, soulignent ses biographes, l'un des plus critiqués voire insultés[3]. Son premier ouvrage, le plus connu, l'*Essai sur*

2. La formule est de J. Wolf (1994, p. 23), qui précise : « Après le dénominateur du rapport subsistance/population, il importe de s'attacher au numérateur. La question qui se pose à Malthus est de savoir pourquoi les progrès de la richesse peuvent se trouver entravés, ou même arrêtés, alors qu'il existe des possibilités de production ».
3. Schumpeter (1983, II, p. 145) résume ainsi la diversité des appréciations portées sur Malthus :

la population, n'est évidemment pas étranger à cette situation. Par exemple, dans une longue note du *Capital*, Marx en critique le succès avec véhémence, reprochant à l'ouvrage de conforter la résistance de l'establishment britannique aux propositions que faisaient alors Godwin et Owen pour améliorer la législation sociale : « La grande sensation que fit ce pamphlet juvénile n'était due qu'à l'esprit de parti. [...] et le "principe de population", peu à peu élaboré au XVIIIe siècle, puis, au milieu d'une grande crise sociale, [...] fut bruyamment acclamé par l'oligarchie anglaise comme l'éteignoir de toutes les aspirations au progrès humain » (*Le Capital*, I, 3, p. 58) [4]. John Stuart Mill sera également très critique, désignant Malthus comme un « ennemi de la science ». À son époque, Malthus fut brocardé par des hommes de lettres comme Byron, Shelley et Dickens.

Malthus a également prêté le flanc aux critiques de ses pairs économistes en s'inscrivant largement à contre-courant par rapport à l'économie politique dominante. Notamment, il s'oppose à la loi de Say selon laquelle l'offre de biens crée des débouchés aux biens. Il s'oppose ainsi à la vision optimiste de Say et aussi à Ricardo. Schumpeter, qui souligne l'influence de Smith sur ses successeurs immédiats, oppose Ricardo et Malthus de la façon suivante : « [...] tandis que Ricardo reformulait la doctrine de la *Richesse des nations* au moyen de la théorie de la valeur-travail, Malthus la reformulait au moyen de la théorie de la valeur qu'A. Smith lui-même a effectivement utilisée, c'est-à-dire la théorie de l'offre et de la demande » (Schumpeter, 1983, II, p. 146). On retiendra toutefois que Malthus est reconnu comme un précurseur de Ricardo à propos de la théorie de la rente. Malthus, pour sa part, se considérait comme l'héritier de Smith et déniait cette qualité à Ricardo, ce qui ne l'empêcha pas de contester les thèses de Smith sur les bienfaits du libre-échange.

Pendant longtemps, on a souvent considéré que les thèses de Malthus sur l'évolution de la population n'avaient aucun fondement empirique sérieux, par exemple Blaug (1962) écrit que « les théories de Malthus ne sont pas et n'ont jamais été valides empiriquement ». Des études économétriques exploitant des données détaillées ont permis récemment d'établir une conclusion plus favorable à notre auteur (cf. Waterman, 1998).

Bien que des économistes de premier plan comme Jevons et Marshall aient parfois reconnu certains mérites aux analyses de Malthus, c'est surtout Keynes qui devait réhabiliter l'économiste classique en montrant la filiation entre sa propre théorie de la « demande effective » et les idées

---

« C'était un bienfaiteur de l'humanité. C'était un monstre. C'était un penseur profond. C'était un crétin ».

4. Précisons que Marx accuse crûment Malthus d'être « un plagiaire professionnel », considérant qu'il s'est essentiellement inspiré d'idées déjà connues.

« hérétiques » de Malthus : « À vrai dire, la thèse de Ricardo que la demande effective ne peut être insuffisante avait été vivement combattue par Malthus, mais sans succès » (Keynes, *Théorie générale*, p. 56).

Notons que l'influence de Malthus ne s'est pas limitée à la science économique *stricto sensu*. Les spécialistes de l'écologie, de la démographie ou encore de l'histoire sociale ont trouvé en lui un précurseur important. Dans un tout autre domaine, enfin, la lecture de Malthus aurait inspiré à Darwin et à A.R. Wallace l'idée de la sélection naturelle [5]. Notons également que les thèses de Malthus ont souvent été évoquées dans un sens peu conforme à leur contenu originel. Par exemple, au terme « malthusianisme », que l'on a pris l'habitude d'utiliser pour désigner une prise de position en faveur des mariages tardifs, s'est ajoutée l'expression « néo-malthusianisme », qui désigne une prise de position en faveur du contrôle des naissances auquel Malthus s'était pourtant opposé vigoureusement.

2. LA VISION MALTHUSIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Une vision globale de la société et de l'économie

Les commentateurs insistent sur le fait que, pour Malthus, l'étude de l'économie politique s'est imposée comme un élément d'une vision plus large, essentiellement théologique, de la société. Alors qu'il étudie les facteurs de l'évolution de la richesse des nations, dans les *Principes*, Malthus exprime d'ailleurs très clairement son point de vue : « Au nombre des causes fondamentales, nécessaires, qui influent sur la richesse des nations, il faut incontestablement mettre au premier rang celles qui ont rapport à la politique et à la morale » (*Principes*, II, p. 251). Il désigne ainsi, à la fois, la constitution politique et les lois des pays, qui garantissent la propriété, et l'instruction morale et religieuse, qui, dit-il, contribue à rendre les hommes laborieux et probes. Ne relèvent de l'économie politique proprement dite qu'un nombre limité de facteurs ou, comme le dit Malthus, de « circonstances ».

Toutefois, les avis divergent quant à déterminer l'influence exacte, chez Malthus, de la théologie sur l'analyse économique. S'agit-il d'un élément extérieur sans influence directe sur l'analyse ou bien s'y mêle-t-elle en une « économie politique chrétienne » ? L'une et l'autre des deux interprétations ont été soutenues par d'éminents commentateurs. On peut noter, avec Waterman, qu'au XVIII[e] siècle et particulièrement à Cambridge,

5. Cf. A.M.C. Waterman (1998) et également Schumpeter (1983), tome 2, p. 98.

la science et la théologie ont été étroitement mêlées, jusqu'à constituer pratiquement une discipline unique. Le contexte historique des travaux de Malthus plaide donc en faveur de la seconde thèse. On observera que la théologie englobait les sciences morales, ce qui renforce cette thèse, Malthus étant reconnu comme un moraliste politique. On observera également que Malthus, au début de l'*Essai*, s'emploie à concilier les enseignements traditionnels de la religion et des vues nouvelles, comme la recherche du bonheur sur terre [6].

On notera que les commentateurs ont souvent opposé deux Malthus, le démographe et l'économiste, considérant le premier avec respect et méprisant le second. L'intérêt marqué par Keynes pour l'économiste a initié une appréciation plus équilibrée et, surtout, a permis de reconsidérer les liens entre les deux aspects de son œuvre. Aujourd'hui, on considère que ces deux aspects sont complémentaires et participent d'une vision globale de l'évolution de la société et de l'économie. D'ailleurs, dans l'*Essai*, l'ajustement de la population aux subsistances est présenté comme mettant en œuvre des mécanismes économiques. Ainsi, le salaire, dont les variations sont liées à celle de la demande de travail et, en amont, à celle de la demande de biens, joue un rôle régulateur de la population (cf. *infra*). Plus généralement, nous l'avons noté déjà, l'étude de l'évolution des richesses apparaît chez l'auteur comme le complément de l'étude de l'évolution de la population.

Le principe de population

Dans sa première version, publiée en 1798, l'*Essai sur le principe de population* était un écrit surtout polémique, au caractère philosophique affirmé. La seconde version, rédigée après que Malthus eut voyagé dans plusieurs pays d'Europe, est de facture plus scientifique et constitue à la fois un traité de démographie et une étude sociologique de la population.

La réflexion de Malthus s'appuie sur le constat que la richesse d'une nation peut augmenter sans que la situation des habitants ne s'améliore, ce qu'il pouvait observer dans l'Angleterre de son temps. Pourquoi en est-il ainsi ? Malthus avance la thèse qui devait le rendre célèbre [7] : « le pouvoir multiplicateur de la population est infiniment plus grand que le pouvoir de la terre de produire la subsistance de l'homme ». Il précise

6. Cf. H. Denis (1999), pp. 308-310.

7. Schumpeter (1983, I, p. 358-363) indique que cette thèse avait été déjà formulée par de nombreux auteurs, notamment par Botero (un auteur italien du XVIe siècle) et par Petty (un auteur anglais du XVIe siècle) « [...] de sorte que, dans cet ordre d'idées, Malthus n'avait plus rien à dire qui n'eût été dit auparavant ».

que la population, qui est soumise à la passion réciproque des sexes [8], si elle n'est pas freinée, tend à doubler tous les vingt-cinq ans et ainsi à s'accroître selon une progression géométrique. En revanche, l'expérience prouve, selon lui, que la mise en culture de nouvelles terres et l'intensification des cultures existantes ne permet pas d'accroître la production de biens de subsistances dans des proportions aussi importantes : la production agricole croît selon une progression arithmétique. Malthus illustre sa thèse en indiquant que la population croît comme la suite des nombres 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, etc., tandis que les subsistances croissent comme la suite des nombres 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, etc. Cette illustration chiffrée est destinée à souligner le fait que, selon Malthus, le rapport de la population aux subsistances est de plus en plus important à mesure que le temps passe : l'écart entre les deux grandeurs se creuse dramatiquement.

Malthus distingue deux séries de phénomènes qui freinent l'accroissement de la population et tendent à le rendre compatible avec l'évolution de la production des subsistances. Il s'agit d'une part de « freins préventifs », qu'il qualifie encore de « privatifs », essentiellement liés à la faculté des hommes de prévoir les conséquences de leurs actes. Notamment, explique-t-il, le désir de maintenir leur niveau de vie, le souci d'assurer une éducation suffisante aux enfants ou, pour une partie de la population, la peur de la pauvreté, dissuadent les individus de procréer autant qu'ils le pourraient : ils se soumettent à une restriction ou contention « morale » (« moral restraint »). Il s'agit d'autre part de « freins positifs » ou « répressifs » qui viennent restreindre l'accroissement de la population *a posteriori*, comme la mauvaise alimentation, la famine, les épidémies, les guerres et les emplois insalubres, en abrégeant la durée de vie des individus. Notre auteur consacre ensuite de longs développements à l'étude des conditions effectives de l'évolution passée de la population dans de nombreux pays des différents continents. Il conclut que jusqu'alors la contention morale n'a été qu'un facteur secondaire face aux freins positifs constitués par la guerre, la famine et les maladies.

Une vision pessimiste du progrès de la société

L'énoncé du principe de population est à l'origine du célèbre pessimisme de Malthus : la prolifération des hommes face à la parcimonie de la nature est pour lui source de misère et de mort. Il illustre son propos par une métaphore non moins célèbre : il explique qu'« Un homme qui est né dans un monde déjà possédé, s'il ne peut obtenir de ses parents la

8. Il reproche à Godwin de considérer que cette passion et donc la natalité diminuent dans le temps.

subsistance qu'il peut justement leur demander, et si la société n'a pas besoin de son travail, n'a aucun droit de réclamer la plus petite portion de nourriture et, en fait, il est de trop au banquet de la nature ; il n'a pas de couvert vacant pour lui. Elle lui recommande de s'en aller et elle mettra elle-même promptement ses ordres à exécution [...] » (*Essai*, 1803).

Mais, Malthus ne s'en tient pas à un constat pessimiste. Non sans cynisme, du moins apparent [9], il considère la famine et la mort comme des régulateurs naturels qu'il serait hasardeux de contrarier. Il explique que si des convives du banquet de la nature faisaient une place au nouvel arrivant, d'autres individus feraient bientôt intrusion à leur tour, de sorte que l'abondance se changerait en disette et que le bonheur des convives serait détruit. Il conclut qu'il est important de ne pas contrarier les ordres de la nature.

Cette métaphore a évidemment une visée pratique : elle illustre l'intervention de Malthus dans le débat sur l'assistance aux pauvres que Godwin et Owen proposaient de généraliser. Cette assistance était régie par des lois sur les pauvres (« poor laws ») entrées en vigueur à partir du XVI[e] siècle. Le système avait l'inconvénient d'être coûteux et comportait des effets pervers. Par exemple, on lui reprochait de dissuader les ouvriers de rechercher du travail et de freiner leur mobilité (à partir de 1662 les paroisses, qui ont le système en charge, ne versent plus de subsides qu'aux pauvres qui sont nés et résident sur leur territoire). Malthus entreprend de confirmer l'inefficacité et même la nocivité du système : loin de supprimer la pauvreté, l'assistance l'amplifie car elle permet à la population de s'accroître artificiellement, au-delà des limites imposées par la richesse disponible. Ainsi, l'aide aux pauvres ne règle pas le problème de la pauvreté ; au contraire elle l'aggrave. Cela est d'autant plus vrai, explique-t-il, que l'assistance est proportionnelle au nombre d'enfants : les pauvres sont incités à se marier et à procréer pour accroître leurs ressources. Il préconise en conséquence que le lien entre le montant des subsides et le nombre d'enfants soit progressivement supprimé. Les idées de Malthus sur la question de l'assistance inspireront partiellement une réforme mise en place en 1834 et visant à diminuer les secours apportés aux indigents.

La régulation de la population

Existe-t-il d'autres moyens que la famine et la mort pour réguler la population, c'est-à-dire adapter sa croissance à celle des subsistances ? Malthus distingue deux solutions principales : le contrôle des naissances (grâce

9. Il entend surtout montrer que la lutte contre la pauvreté a l'effet inverse de l'effet recherché ; son objectif est de trouver les moyens de faire le bonheur des hommes, en indiquant les moyens d'assurer un équilibre satisfaisant entre la croissance de la population et celle des subsistances.

à la contraception c'est-à-dire à « des moyens artificiels et non naturels ») et la contention morale.

La première solution, qu'il nomme le vice, lui paraît inacceptable : elle est immorale car elle heurte les principes de la nature et de la religion. Elle ne lui semble pas non plus judicieuse d'un point de vue économique : le fait d'avoir des enfants a un effet positif, il incite les couples mariés à travailler et donc stimule la production. Au contraire de Smith, Malthus ne pense pas en effet que les individus sont spontanément incités à améliorer leur situation matérielle au moyen de leur activité productive : naturellement indolents, ils doivent selon lui être incités à travailler par des besoins pressants. La seconde solution a ses faveurs, qui consiste dans « le mariage tardif pour éviter une famille nombreuse et la chasteté jusqu'au mariage » (*Essai*, 1798). Elle est en effet conforme à la nature humaine, à la faculté des hommes de prévoir les conséquences de leurs actes, et s'applique déjà sous la forme des « freins préventifs » que nous avons cités plus haut. Elle est également économiquement rationnelle. Dans une société inégalitaire (que Malthus ne remet pas en cause, bien au contraire), chacun doit pouvoir choisir de se marier et de procréer en fonction des moyens dont il dispose. C'est aussi un moyen d'adapter la croissance de la main d'œuvre aux besoins de l'économie : lorsque le besoin de main d'œuvre s'accroît, les salaires augmentent, ce qui permet aux ouvriers d'élever une famille plus nombreuse qui viendra à terme grossir l'offre de travail. Ce qui est aberrant pour notre auteur, nous l'avons vu, c'est de donner artificiellement aux pauvres des moyens d'entretenir une famille. Afin de renforcer l'efficacité de la contention morale, Malthus estime qu'il est important d'instruire les classes les plus pauvres et les moins éduquées ; l'enseignement des principes de l'économie politique doit leur permettre de comprendre le bien-fondé de la solution proposée.

Le lecteur notera qu'en condamnant les lois sur les pauvres et en proposant la contention morale comme moyen de réguler la population, Malthus inscrit sa réflexion dans la lignée libérale et individualiste de Smith et Ricardo : l'intervention de l'État est considérée comme inefficace car elle va à l'encontre d'un ordre naturel et nécessaire ; il vaut bien mieux s'en remettre au libre-arbitre des individus. Il ne s'ensuit pas, toutefois, une identité de vues. Malthus devait également s'opposer à Ricardo sur un autre sujet d'actualité : les lois sur les grains. Malthus se prononce en effet en faveur de mesures protectionnistes réclamées par les propriétaires fonciers [10], alors que Ricardo sera un partisan acharné de la liberté du commerce.

10. Cela lui valut la réputation de soutenir les intérêts des propriétaires fonciers contre l'intérêt de la classe ouvrière, ce dont il se défendra dans la cinquième édition de l'*Essai*, publiée en 1817.

Les facteurs de la croissance économique

Dans les *Principes*, Malthus confirme lui-même la complémentarité de l'*Essai sur la population* et de son ouvrage d'économie politique : après avoir montré comment l'évolution de la population est contrainte par celle des subsistances, il estime le moment venu d'examiner les facteurs principaux des progrès de la richesse (*Principes*, livre II). Pour lui, nous l'avons déjà noté, ces facteurs sont en premier lieu d'ordre politique et moral. Mais interviennent aussi des facteurs qui relèvent plus précisément de l'économie politique. Quels sont-ils ?

Pour répondre à cette question, Malthus commence par examiner et discuter longuement les concepts [11] et les principes de l'économie politique développés par ses prédécesseurs et ses contemporains, surtout Smith, Ricardo et Say. Puis, dans la deuxième partie de l'ouvrage, il met à profit les outils dont il dispose pour étudier précisément les conditions de l'accroissement de la richesse. Nous examinerons plus en détail, dans une troisième section, les principaux apports théoriques de Malthus ; ici, il est suffisant de présenter les grandes lignes de son raisonnement.

D'une part, Malthus récuse l'existence d'un certain nombre de facteurs habituellement considérés comme stimulant la production. Son leitmotiv est qu'aucun bien ne peut être produit s'il ne fait l'objet d'un demande effective sur le marché, qui permette au producteur d'en obtenir un prix qui lui rembourse ses frais de production et qui lui assure un profit : « La première chose dont on ait besoin [...] c'est une demande effective de produits, c'est-à-dire une demande faite par ceux qui ont les moyens et la volonté d'en donner un prix suffisant » (*Principes*, II, p. 267). Ainsi, l'accroissement de la population ne suffit pas à stimuler la production. Il est vrai qu'une population plus importante signifie davantage de travail disponible et aussi davantage de produits demandés, mais la condition n'est pas suffisante. Notre auteur explique en effet qu'aucun employeur ne se contentera de vendre les biens qu'il fait produire par ses ouvriers pour le prix des salaires qu'il verse à ces derniers (cf. *Principes*, II, p. 253) : il lui faut obtenir davantage, c'est-à-dire un profit, ce qui selon lui suppose une demande qui vienne d'une autre source. De la même façon, explique Malthus, l'épargne et l'accumulation du capital ne peuvent suffire à stimuler la production. Le supposer, c'est en effet prendre le problème à l'envers : c'est admettre que l'épargne s'investit, ce qui suppose qu'il existe une demande pour une quantité supplémentaire de

11. En 1827, il publie d'ailleurs un écrit intitulé *Definitions in Political Economy*, où il examine une longue liste de concepts économiques. Cet écrit peut être considéré comme l'une des premières contributions à la méthodologie économique (cf. J.M. Pullen, 1987, *The New Palgrave*, p. 284).

biens produits. La fertilité du sol, elle-même, n'est pas une condition suffisante à l'accroissement de la production (cf. *ibid.*, p. 285). C'est bien sûr une condition nécessaire, mais il faut encore, pour que des denrées supplémentaires soient produites, qu'elles soient demandées (par des consommateurs solvables).

D'autre part, Malthus examine les circonstances qui déterminent la demande effective. Trois circonstances principales retiennent son attention : la division de la propriété foncière, le commerce intérieur et extérieur, l'entretien de consommateurs improductifs. Ce sont des circonstances qui selon lui permettent d'accroître la demande et par conséquent de valoriser les biens produits. La division de la propriété foncière a pour avantage principal de stimuler la demande en répartissant entre un plus grand nombre de propriétaires et donc de consommateurs une fortune qui autrement, lorsqu'elle est très concentrée, n'alimente que partiellement la consommation : « [...] la richesse excessive du petit nombre n'équivaut nullement, quant à la demande réelle, à la richesse plus modique du grand nombre » (p. 304). Le commerce, quant à lui, permet une plus grande circulation des biens et élargit donc le nombre des consommateurs. Enfin, l'entretien de consommateurs improductifs est efficace car ceux-ci consomment et donc demandent des biens sans en ajouter. Parmi ces derniers, Malthus classe les propriétaires fonciers et les individus qui fournissent des services domestiques ou intellectuels aux classes élevées ou moyennes.

Il est intéressant de souligner ici une évolution dans la pensée de notre auteur. Dans l'*Essai*, ce sont les rendements décroissants de l'agriculture qui limitent l'accroissement de la population. Dans les *Principes*, l'analyse est plus complète et nuancée. La productivité de l'agriculture constitue toujours une limite à l'accroissement de la population, mais il est concevable et même très probable que la population soit empêchée de croître avant que les limites de la production ne soient atteintes. Comme nous venons de le voir, le facteur déterminant est désormais la demande. Malthus trouve d'ailleurs la confirmation de sa théorie dans la réalité : « La richesse actuelle de la plupart des États connus est, presque universellement, fort au-dessous de leurs facultés productives » (p. 254). Cette évolution de la pensée de Malthus nous dissuade de lui reprocher, comme cela a été souvent fait [12], de négliger l'effet positif du progrès technique sur l'évolution de la production : le progrès technique, qui permet d'accroître l'offre, n'est pas une condition suffisante à la croissance éco-

12. Cf. par exemple C. Jessua (1991, p. 175) : « [...] comme la plupart de ses contemporains, Malthus a très fortement sous-estimé l'effet possible du progrès technique en agriculture ». Cf., de même, D. Winch (1996).

nomique. Le passage suivant, où Malthus évoque à la fois la fertilité de la terre et l'emploi des machines, est sans ambiguïté : « Ainsi que la fertilité de la terre, l'invention de bonnes machines donne naissance à un développement prodigieux de la production. Mais ni l'une ni l'autre de ces deux forces ne peuvent être mises pleinement en activité si la situation et les circonstances, ou si les habitudes et les goûts de la société s'opposent à la création de débouchés suffisants pour les produits, et à un accroissement convenable de la consommation » (p. 292).

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE MALTHUSIENNE

La critique de la valeur-travail ricardienne

Malthus récuse la théorie ricardienne de la valeur-travail ; selon lui, le travail employé à la production des marchandises ne détermine leurs rapports d'échange « dans aucun état de société que nous connaissions » (*Principes*, I, 2, p. 59). En effet, explique-t-il, au coût en travail s'ajoute le profit du capital et, comme ni le temps d'immobilisation des capitaux ni l'importance relative des capitaux et du travail employés à produire les marchandises ne sont identiques dans l'ensemble des branches de la production, le prix des marchandises (qui est leur valeur mesurée dans la marchandise utilisée comme monnaie) ne peut pas être proportionnel au travail dépensé. En conséquence, Malthus adopte la théorie du prix naturel d'Adam Smith : le prix des marchandises doit payer les salaires, les profits et éventuellement la rente à leurs taux naturels [13]. Concrètement, le prix courant peut toutefois s'écarter momentanément du prix naturel, en fonction des variations du rapport des offres et des demandes. Enfin, comme son inspirateur, il retient le travail commandé pour étalon de mesure : « [...] la valeur d'une marchandise, à tel moment donné et en tel lieu, a toujours pour mesure la quantité de travail ordinaire qu'elle peut rétribuer, ou contre lequel elle peut s'échanger dans le lieu et le temps désignés » (*ibid.*, I, 2, p. 79).

Nous avons vu (cf. le chapitre sur Smith) que cette conception du prix naturel et que la mesure de la valeur des marchandises par le travail commandé ont l'inconvénient de présupposer les résultats que, pourtant, l'on entend expliquer : le prix (la valeur) des marchandises dépend du prix du travail (en marchandises) et aussi des profits qui eux-mêmes dépendent du prix des marchandises. C'est la raison pour laquelle Ricardo

13. « Le prix qui remplit ces trois conditions est précisément celui qu'Adam Smith appelle prix naturel » (Malthus, *Principes*, I, 2, p. 52).

(cf. le chapitre sur Ricardo), tout en reconnaissant les difficultés posées par la rémunération des capitaux, s'obstinera à définir la valeur des marchandises à partir du travail dépensé. Malthus, qui connaît l'argumentation de Ricardo, reprend pourtant à son compte la théorie de Smith. Cela annonce, comme nous l'avons déjà noté à propos de la *Richesse des nations*, des développements ultérieurs, néoclassiques, où la référence à la valeur-travail sera définitivement abandonnée au profit d'une théorie qui cherche à fonder la détermination des prix et de leurs différentes composantes sur le jeu de l'offre et de la demande et l'interdépendance des marchés.

La théorie de la rente différentielle

Malthus définit la rente (loyer payé par le fermier au propriétaire de la terre) comme « l'excédent de la valeur du produit total [de la terre], ou pour l'évaluer en monnaie, l'excédent du prix du produit total, sur ce qui est nécessaire pour payer les salaires des journaliers et les profits du capital employé à la culture de la terre » (*Principes*, I, 3, p. 101). Cette définition est analogue à la définition donnée par Smith, mais Malthus précise qu'il ne peut pas adopter entièrement les vues de son prédécesseur. Le désaccord concerne l'origine de la rente. Pour Smith, la rente s'assimile à un revenu de monopole lié à la rareté des terres et des subsistances : comme tout autre bien rare qui tend à être plus demandé qu'offert, les subsistances se vendent à un prix supérieur à leur coût de production (incluant les profits). Sans écarter complètement cette explication, Malthus considère que la rente est plus fondamentalement due à la fertilité du sol : sa première et principale cause « c'est cette qualité du sol qui permet d'en retirer plus de denrées nécessaires à la vie, qu'il n'en faut pour faire subsister ceux qui travaillent à la culture de la terre » (p. 105). Une deuxième cause est, selon lui, le fait que les subsistances « se créent d'elles-mêmes une demande », en raison de l'accroissement de la population que leur production autorise. Enfin, une troisième cause tient à « la rareté comparative des terrains fertiles ».

Il n'est pas possible, ici, de comparer les positions des auteurs et les raisons de leurs divergences. Sur ce sujet, le lecteur pourra notamment se reporter à Béraud (1992). Observons simplement que la référence à la rareté relative des terrains fertiles, que Malthus avait déjà utilisée dans deux écrits publiés sur le sujet en 1815, a fait de lui un découvreur de la rente différentielle, cité comme tel par Ricardo, même si les deux auteurs en ont tiré des conclusions différentes au sujet des restrictions apportées au commerce du blé (cf. *supra*).

La demande effective et la contestation de la loi de Say

Malthus note que Say, Mill et Ricardo sont les auteurs d'une doctrine selon laquelle « il est impossible qu'il y ait engorgement de tous les produits en général ». Or, écrit-il, « cette doctrine [...] me semble tout à fait fausse, et en contradiction manifeste avec les grands principes qui règlent l'offre et la demande » (*Principes*, II, p. 256). Ce que Malthus conteste ainsi c'est la proposition centrale de la loi de Say, selon laquelle l'offre de produits est une demande simultanée de produits. La demande effective, c'est-à-dire « une demande faite par ceux qui ont les moyens et la volonté d'en donner un prix suffisant », n'est pas selon lui nécessairement suffisante pour assurer l'écoulement des biens produits.

L'insuffisance de la demande effective est expliquée essentiellement par la sous-consommation, qui prend la forme d'une épargne excessive. Malthus conçoit bien sûr que l'épargne puisse être investie mais l'investissement n'est pas une fin en soi : il n'est effectué que s'il existe une demande suffisante pour les biens produits (cf. *supra*, section 2 et *Principes*, II, p. 256). Cette analyse débouche sur un certain nombre de recommandations que nous avons examinées plus haut, comme la proposition de morceler la propriété foncière au profit d'un grand nombre de propriétaires et l'entretien de consommateurs improductifs, ou encore l'approbation des dépenses somptuaires des rentiers.

Nous avons noté déjà que Keynes trouvera en Malthus un précurseur de sa propre théorie, où la demande joue un rôle essentiel dans la détermination du niveau de l'emploi. En particulier, les considérations que Malthus développe au sujet de la sous-consommation des riches propriétaires fonciers annoncent incontestablement l'analyse keynésienne de la propension marginale à consommer, fonction décroissante du revenu. Surtout, le principe keynésien de la demande effective est clairement pressenti. Le niveau de l'emploi, expliquera Keynes, se fixe au point où le prix de demande anticipé par les entrepreneurs pour leur production est égal à leur prix d'offre, prix qui rembourse leurs frais de production et leur assure un profit qu'ils estiment suffisant. Malthus ne procède guère autrement. Il explique en effet que les manufacturiers et les fermiers ne sont encouragés à produire que pour autant qu'il existe des consommateurs prêts à payer (ils doivent en avoir les moyens et la volonté) un prix suffisant, c'est-à-dire un prix qui assure aux producteurs le remboursement de leurs frais et le paiement d'un profit.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de Malthus :

(1798) *An Essay on the Principle of Popultion* cité d'après (1992) *Essai sur le principe de population*, Paris, Flammarion.
(1820) *Principles of Political Economy*, cité d'après (1969) *Principes d'Économie Politique*, Paris, Calmann-Lévy.

Quelques textes de référence sur Malthus :

Porta, P. L. (1998) « Malthus, Thomas Robert », in Kurz, H. D. Et Salvadori, N. (sous la direction de), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Cheltenham, Elgar.
Waterman, A.M.C. (1998) « Reappraisal of « Malthus the Economist », 1933-97 », *History of Political Economy*, 30 : 2.
Winch, D.N. (1996) *Riches and Poverty : An Intellectual History of Political Economy in Britain, 1750-1834*, Cambridge, Cambridge University Press.
Wolf, J. (1994) *Malthus et les malthusiens*, Paris, Economica.

David Ricardo

1. POINTS DE REPÈRE

Ricardo, sa vie et son œuvre

David Ricardo naît le 18 avril 1772 à Londres. Il est le fils d'un agent de change juif d'origine portugaise, émigré peu de temps auparavant d'Amsterdam où son propre père était déjà agent de change. Le jeune David reçoit en Angleterre et en Hollande, où il passe deux années, une éducation destinée à le former à la conduite des affaires. Son père l'associe d'ailleurs très tôt, dès l'âge de quatorze ans, à ses activités et lui confie rapidement d'importantes responsabilités. Mais David Ricardo se marie en 1793 (il est alors âgé de 21 ans) à la fille d'un Quaker ; opposé à ce mariage, son père le chasse de la maison familiale et l'écarte de ses affaires. Le jeune marié ne restera toutefois pas longtemps sans ressources : avec l'aide de membres influents de la Bourse de Londres, il entame une carrière brillante d'agent de change et amasse en quelques années une fortune supérieure à celle de son père. Les biographes citent volontiers l'une de ses meilleures opérations. Quatre jours avant la bataille de Waterloo, le gouvernement britannique émet un emprunt dont les titres, en raison des importantes sommes en jeu et de l'issue incertaine de la guerre contre Napoléon, trouvent difficilement preneur. Ricardo parie toutefois sur la défaite des Français et achète une quantité importante de ces titres qui bientôt, en raison de l'issue de la bataille, voient leur cours s'envoler. Il consolide ainsi de façon spectaculaire sa fortune, ce qui lui permet de se retirer des affaires à l'âge de 42 ans. Il investit son argent dans des propriétés foncières.

On rapporte que Ricardo a été conduit à étudier l'économie politique à la suite de la découverte fortuite, en 1799, de la *Richesse des nations*. En vérité, il s'est sans doute moins agi d'une vocation soudaine, suscitée par le talent d'Adam Smith, que d'un besoin qui s'est progressivement développé au contact du monde des affaires, pour lequel la connaissance de l'environnement économique est primordiale, et d'une curiosité intellectuelle que Ricardo exerçait déjà à l'égard des mathématiques, de la chimie et de la géologie [1]. C'est d'ailleurs à partir d'un problème concret, la dépréciation de la livre sterling, que Ricardo fera en 1809 ses premières armes en économie politique. À l'instigation du propriétaire du journal le *Morning Chronicle*, il accepte en effet que soit publié, mais anonymement comme cela se pratiquait souvent à l'époque, un article dans lequel

1. Cf. H. Biaujeaud (1988), pp. 2-3.

il consigne ses réflexions sur le sujet. Dans cet article, il dénonce l'émission excessive de billets par la Banque d'Angleterre, permise par la suspension de la convertibilité or des billets qui avait été décrétée en 1797. Deux autres articles suivront bientôt, destinés à répondre aux polémiques soulevées par cette prise de position. Puis Ricardo publiera, en janvier 1810, un pamphlet intitulé *Le cours élevé du lingot, preuve de la dépréciation des billets de banque.* Ce pamphlet lui vaudra un début de notoriété et influencera les conclusions d'un rapport – le Bullion Report – rédigé par une commission nommée par la Chambre des Communes et qui recommandait le rétablissement de la convertibilité. La polémique se poursuivra, qui opposera notamment notre auteur à Charles Bosanquet, sous-gouverneur de la Banque. Elle se conclura dans un premier temps, en 1811, par le rejet par la Chambre des propositions du rapport. Mais le point de vue de Ricardo triomphera finalement, une loi de 1819 organisant un retour à la convertibilité et l'Acte de Peel, en 1844, s'inspirant de certaines de ses propositions pour réorganiser le fonctionnement de la Banque d'Angleterre.

La contribution de Ricardo sur la question du prix élevé de l'or lui apporta la considération de ses contemporains. C'est ainsi que Malthus, professeur renommé d'histoire et d'économie politique, viendra le rencontrer en 1811. À partir de ce moment, ils s'engageront tous deux dans une longue série d'échanges critiques. En 1814, Jean-Baptiste Say viendra à son tour le rencontrer. Dès 1810, Ricardo fait la connaissance de James Mill qui l'encourage (et le presse vigoureusement) à maintes reprises à s'investir dans l'étude des questions économiques, à coucher ses réflexions sur le papier et à les publier. L'édition des œuvres de Ricardo – *The Works and Correspondence of David Ricardo* – que P. Sraffa a magistralement réalisée à partir des années 1950, témoigne du rôle essentiel que ces rencontres [2] ont joué dans le développement et l'exposé de la pensée scientifique de l'auteur.

À partir de 1813, Ricardo, qui débat avec Malthus, s'intéresse au lien entre l'accumulation du capital et l'évolution du taux des profits. C'est une préoccupation qui s'insère dans un débat engagé à propos du contrôle que l'Angleterre exerçait sur le commerce des céréales. Contre l'avis de Malthus, Ricardo considère que la législation protectionniste anglaise doit être assouplie : la libre circulation des grains permettrait d'en faire baisser les prix et par conséquent ferait baisser les salaires (les céréales entrent alors pour une part importante dans la subsistance des salariés) et par contrecoup augmenter les profits. Il publie ses réflexions en février 1815,

2. Aux trois économistes que nous venons de citer, il faut en ajouter de nombreux autres, comme Torrens, Trower et MacCulloch, ainsi que des praticiens.

sous la forme d'un *Essai sur les profits*. Du point de vue de la science économique, cet essai est important car y est formulée une théorie de la rente qui restera comme l'une des contributions marquantes de Ricardo [3], et il constitue le point de départ d'un travail plus important, son *magnum opus* : les *Principes de l'économie politique et de l'impôt*. Ce dernier sera publié en avril 1817, puis après de substantielles révisions réédité en 1819 et 1821.

Les *Principes*, comme nous le verrons, font une place de choix à l'étude de la répartition qui, selon l'auteur, commande celle du capital et de l'évolution de l'activité économique. Pour mener cette étude, Ricardo dut beaucoup s'investir dans l'élaboration d'une théorie de la valeur et des prix. Les difficultés soulevées étaient considérables ; elles occupèrent désormais l'essentiel de ses travaux jusqu'à la rédaction, à la veille de sa mort intervenue brutalement en 1823, d'un ultime essai intitulé *Absolute Value and Exchangeable Value*. Toutefois, ses préoccupations théoriques n'éclipsèrent pas ce qu'un commentateur a appelé son « activité combattante ». En 1815, il prend position en faveur d'une limitation des profits que la Banque d'Angleterre fait dans ses transactions avec l'État ; il s'ensuivra, en 1816, la publication de *Propositions pour une monnaie économique et sûre*. En 1819, devenu membre du Parlement à l'instigation de ses amis, il participe à de nombreux débats sur des questions monétaires et financières ; en particulier, il se déclare partisan d'un impôt destiné au remboursement de la dette publique. En 1822, il se prononce à nouveau, dans un essai, en faveur de la liberté du commerce des grains. Cette proposition ne s'imposera pas du vivant de Ricardo : il faudra attendre 1841 pour que les droits de douane sur le blé soient diminués et 1846 pour que les « corn laws » qui entravaient la libre circulation des céréales soient abolis. En 1823, s'opposant au renouvellement du privilège de l'émission des billets accordé à la Banque d'Angleterre, il rédige un *Plan pour l'établissement d'une banque nationale*. Ce plan inspirera l'Acte de Peel qui, voté en 1844, instaurera une départementalisation de la Banque d'Angleterre, sa séparation en un département de l'émission et un département bancaire, destinée à permettre une meilleure maîtrise de l'émission.

3. Comme il le reconnaît lui-même, Ricardo doit beaucoup sur ce point aux travaux de Malthus.

La place de Ricardo dans la science économique

Un économiste du XXe siècle, Lord Robbins, a écrit que « tout économiste est nécessairement ricardien »[4]. Ainsi que le montre C. Schmidt (1970), l'héritage ricardien est en effet considérable et surtout Ricardo jette un pont entre la pensée classique, qu'il a contribuée à développer à la suite de Smith, et la pensée néoclassique, aujourd'hui dominante, à laquelle il fournit des éléments-clés comme la notion de rente différentielle et le principe des rendements décroissants.

Il est important d'indiquer que l'influence de Ricardo sur la science économique est tout d'abord de nature méthodologique. Keynes a jugé très sévèrement la théorie ricardienne, en attribuant le prestige davantage à sa cohérence logique et à ses conclusions éloignées des idées reçues qu'à son aptitude à expliquer et à pallier les nombreuses injustices sociales (dont le chômage) qui accompagnent le progrès économique [5]. Le jugement cité nous intéresse ici pour autant qu'il souligne une caractéristique de la méthode de Ricardo : l'emploi de la logique formelle, fondée sur le critère de la cohérence interne des raisonnements. Praticien et confronté à des problèmes concrets comme la dépréciation des billets de banque ou la baisse des profits, Ricardo ne se contente pas en effet de formuler des observations de bon sens inspirées de sa pratique ou encore de ses préconceptions ; il construit une véritable théorie, destinée à découvrir les lois qui régissent l'économie. Il vilipende les hommes qui « ne jurent que par les faits au détriment de la théorie. De tels hommes, ajoute-t-il, peuvent à peine examiner les faits », signifiant ainsi que les faits ne parlent pas d'eux-mêmes et qu'il faut théoriser pour les comprendre. On peut dire qu'il a ainsi contribué à transformer l'économie politique en une science. D'ailleurs, même s'il est ironique à l'égard de son illustre prédécesseur, Keynes ne s'y trompe pas : dans la préface à la *Théorie générale*, il remet en cause les prémisses de la théorie classique (le rôle trop exclusif accordé à l'offre au détriment de la prise en compte des contraintes de la demande), non sa méthode [6]. Cette approche théorique des phénomènes concrets a sans doute été inspirée à Ricardo par la lecture de la *Richesse*

4. Nous empruntons cette citation à la présentation de l'édition française des *Principes* publiée en 1970 chez Calmann-Lévy.

5. Keynes a écrit que Ricardo avait « conquis l'Angleterre aussi complètement que la Sainte Inquisition avait conquis l'Espagne », soulignant ainsi, pour le déplorer, le succès que l'auteur classique avait rencontré de son vivant aussi bien auprès de la City que des hommes politiques et du monde académique (Keynes, 1936, p. 32).

6. « [...] s'il y a des erreurs dans l'économie orthodoxe, elles doivent être recherchées non dans sa superstructure, qui a été édifiée avec un grand souci de cohérence logique, mais dans ses prémisses, qui manquent de clarté et de généralité » (Keynes, 1936, p. 9).

des nations, par rapport à laquelle il situe souvent ses propres analyses [7]. Mais, comme le montre en particulier la critique qu'il fait à la théorie smithienne de la valeur-travail commandé, l'élève devait dépasser le maître dans le développement logique de ses arguments. Précisons que la méthode de l'analyse ricardienne est souvent considérée comme essentiellement déductive : Ricardo déduirait des lois générales d'axiomes, de postulats ou d'hypothèses posés a priori. Il serait ainsi le précurseur d'une modélisation qui est devenue dominante en science économique au cours de la seconde moitié du XXe siècle. C'est un point de vue très simplificateur [8]. En réalité, Ricardo fait une large part à l'induction : il part de la réalité et reste constamment fidèle à l'observation. Mais les faits sont complexes ; il les étudie en employant les ressources d'une logique rigoureuse et en les simplifiant souvent pour la clarté de l'exposé.

Du point de vue du contenu de ses analyses, que nous examinerons plus en détail *infra*, l'influence de Ricardo a également été considérable. L'effort soutenu qu'il a consacré à l'élaboration de la théorie de la valeur-travail ainsi qu'à l'analyse de la répartition a valu à ce qu'on appelle le « système ricardien » d'apparaître comme le noyau dur de la théorie classique.

La présentation de sa vie et de son œuvre nous a permis déjà de souligner le fait que Ricardo a participé activement aux débats de son temps, n'hésitant pas à apporter la contradiction à la fois aux praticiens et aux économistes, surtout Malthus et Say. Les débats se poursuivront après sa mort prématurée, notamment par l'intermédiaire de deux auteurs anglais, James Mill et John McCulloch, qui tenteront de défendre (tout en les amendant souvent) les positions ricardiennes, en particulier sur la question de la valeur et des prix, face à la contestation vigoureuse apportée par d'autres auteurs comme S. Bailey et Senior. Ces derniers s'opposaient à la théorie ricardienne de la gravitation des prix de marché autour de prix « naturels » fondés sur la valeur-travail et attribuaient un rôle accru à l'offre et à la demande dans la détermination des prix, ainsi qu'aux comportements qui sous-tendent la demande [9].

Le système ricardien a été remis à l'honneur à deux reprises dans le développement de la science économique. Tout d'abord par Marx, qui appréciait la rigueur logique de Ricardo et qui considérait que ce dernier

7. « La pensée de Ricardo n'est pas, comme on l'a trop souvent dit, édifiée seulement sur ses connaissances pratiques, elle repose aussi sur une étude critique et approfondie des textes » (H. Biaujeaud, 1988, p. 22).

8. Cf. sur ce point H. Biaujeaud, 1988, pp. 98-113.

9. Cf. R. Arena, « La pensée économique post-ricardienne avant John-Stuart Mill » in A. Béraud et G. Faccarello (1992), pp. 510-529. Comme le souligne Arena, Bailey et Senior introduisirent, respectivement, les principes d'une évaluation subjective de la valeur et de l'utilité marginale décroissante sans que l'on puisse toutefois les considérer comme des précurseurs directs du marginalisme.

avait donné «à l'économie politique sa forme achevée »[10] en perfectionnant la théorie de la valeur-travail léguée par Adam Smith. Ensuite, plus récemment, par Piero Sraffa qui a publié, à partir de 1951, une édition remarquable des œuvres complètes de Ricardo et qui, dans un petit ouvrage publié en 1960[11], a reformulé le problème ricardien de la relation entre les prix et la répartition (nous revenons sur ce point *infra*) et lui a donné une solution présentée comme une critique de la théorie néoclassique[12]. L'essai de Sraffa a été à l'origine d'un ensemble de recherches qualifiées de « néo-ricardiennes ».

Nous avons indiqué déjà, à propos de la théorie de la rente, que Ricardo a fourni des éléments-clés à la théorie néoclassique. La théorie des avantages comparatifs constitue un autre exemple majeur de cet héritage. Cette théorie a en effet été reprise et perfectionnée par John Stuart Mill puis, au XXe siècle, elle a été complétée grâce aux travaux de Heckscher, Ohlin et Samuelson. On peut citer également la question du financement des déficits publics. Les économistes contemporains attribuent à Ricardo la découverte du « théorème d'équivalence », selon lequel il est équivalent de financer les dépenses de l'État par l'impôt ou par l'emprunt, les agents anticipant dans ce dernier cas le remboursement de la dette par l'impôt[13].

2. LA VISION RICARDIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Une approche théorique des problèmes concrets

A priori, le contraste est grand entre Smith et Ricardo. Le premier avait une vision de la société et de l'économie élaborée, fondée sur une importante culture philosophique. Le second professait une science qui a été qualifiée de « froide et triste », fondée sur une logique formelle en quelque sorte déshumanisée. Mais il serait caricatural de s'en tenir à cette opposition.

D'une part, nous l'avons brièvement expliqué, Ricardo est venu à

10. K. Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique*, p. 37. Marx se propose, quant à lui, de critiquer l'économie politique, lui reprochant d'analyser les relations économiques en place comme s'il s'agissait d'un ordre naturel et immuable.
11. P. Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge University Press, traduit et publié chez Dunod en 1970, sous le titre *Production de marchandises par des marchandises*.
12. Dans la mesure où cette approche entreprend de déterminer les prix indépendamment du jeu de l'offre et de la demande qui occupe une place centrale dans la théorie néoclassique des prix. Cf. G. Deleplace (1999), p. 435 et suivantes.
13. Cf. R.T. Barro, *Macroeconomic Policy*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1990, pp. 214-216.

l'économie politique pour répondre à des questions pressantes auxquelles les praticiens et les hommes politiques, mais bien sûr aussi les économistes, recherchaient des solutions. Il se met véritablement au service du bien public, utilisant pour exposer ses idées aussi bien le support de simples journaux que la tribune du Parlement. La rigueur de son raisonnement lui permet de dépasser les idées reçues mais elle n'est pas une fin en soi ; elle doit lui permettre de trouver les solutions les plus aptes à garantir la prospérité de ses concitoyens. La démarche ricardienne comporte ainsi une motivation humaniste incontestable.

D'autre part, la démarche ricardienne s'inscrit dans une approche qui a été qualifiée de naturaliste, dans la mesure où la société est considérée comme soumise à des lois ou mécanismes supposés naturels et immuables. La découverte de ces lois est vue par l'auteur comme le préalable indispensable à la compréhension de l'évolution de la société et à la recherche des moyens permettant d'en corriger les dysfonctionnements. C'est ainsi, par exemple, que Ricardo donne une explication quantitativiste de l'inflation, liant la hausse des prix à l'accroissement de la quantité de billets en circulation. En outre, pour résoudre le problème, il se défie du comportement du gouvernement et des banques et propose de soumettre l'émission de monnaie à la règle contraignante (et automatique) de la convertibilité-or.

Nous avons indiqué que Ricardo s'est tourné vers l'économie politique à un moment où, déjà, il s'intéressait aux mathématiques, à la chimie et à la géologie. Cette observation, et la double inspiration humaniste et naturaliste [14] de sa démarche le confirme, montre que bien qu'étant un praticien de l'économie éloigné de toute préoccupation académique, il n'était pas moins imprégné de l'atmosphère intellectuelle de son temps [15].

Une vision pessimiste de l'évolution de l'économie et de la société : l'état stationnaire

Ricardo estime que l'économie évolue vers un état (que les économistes ont pris par la suite l'habitude de qualifier de « stationnaire ») où elle cessera de se développer en raison d'une baisse tendancielle des profits. La population et donc le besoin de biens de subsistance s'accroissant, des terres de moins en moins fertiles sont mises en culture, qui produisent des denrées de plus en plus coûteuses, dont les prix en hausse se réper-

14. «À l'intérieur même du système de Ricardo coexistent les facteurs naturaliste et humaniste qui se disputent la suprématie dans une société économique », K. Polanyi, *La Grande Transformation*, Paris, Gallimard, 1983, p. 173.
15. « [...] en dépit de l'éducation reçue, malgré l'absence de formation classique, il participait activement, non seulement à la vie économique du pays, mais était aussi pénétré de sa philosophie, de son esprit, donc de ses préoccupations [...] », H. Biaujeaud, 1933, p. 20.

cutent sur les salaires (qui doivent assurer la substance des ouvriers) et diminuent ainsi les profits : « Les profits tendent naturellement à baisser, parce que, dans le progrès de la société et de la richesse, le surcroît de subsistances nécessaires exige un travail toujours croissant » (*Principes*, 6, p. 90). La baisse des profits met un terme à l'accumulation du capital et, par conséquent, à la croissance de la production. Ricardo en déduit que la population elle-même cessera de croître : « [...] il ne pourra plus y avoir d'accumulation, puisque aucun capital ne saurait plus donner de bénéfices ; on n'aura pas besoin alors d'une augmentation de travail, et la population aura atteint son maximum » (*ibid.*, p. 91).

Cette analyse appelle plusieurs remarques. On note la confirmation du naturalisme de la démarche ricardienne : la baisse des profits est une loi naturelle, qui impose sa rigueur à l'évolution de l'économie et à la société tout entière puisqu'elle contraint même l'évolution de la population. La vision proposée est pessimiste ; ce pessimisme est toutefois tempéré par l'auteur. Il considère en effet que la baisse des profits peut être au moins temporairement enrayée : « Cette tendance ou, pour ainsi dire, cette gravitation des profits, est souvent et heureusement arrêtée par le perfectionnement des machines qui aident à la production des choses nécessaires, ainsi que par l'effet des découvertes agronomiques [...] » (*Principes*, pp. 90-91). Le commerce extérieur lui paraît également constituer une échappatoire : l'importation de blé à bas prix, en permettant de diminuer le coût de la subsistance des ouvriers et donc les salaires, exerce un effet favorable sur les profits. Enfin, l'arrêt de la croissance engendre une stabilisation de la population qui permet à la société de préserver une certaine harmonie entre les besoins et les biens disponibles.

Il est à noter que Ricardo consacre de longs développements à l'impôt (le terme « impôt » figure dans le titre complet des *Principes*) qui, selon lui, mais il est vrai à des degrés divers en fonction de ses modalités de perception, réduit l'accumulation et par conséquent la production. « Tout impôt, écrit-il, doit nécessairement atteindre le capital ou le revenu » (*Principes*, p. 116). Si l'impôt s'impute sur le capital, son effet sur l'accumulation est direct : il diminue les fonds disponibles. S'il s'impute sur le revenu, l'effet est indirect : il diminue la capacité des contribuables à épargner. Dans les développements qu'il consacre ainsi à l'impôt, Ricardo confirme son souci de conseiller les pouvoirs publics et de leur permettre de trouver les solutions les plus favorables (ou les moins défavorables) à la prospérité de la nation. Enfin, il considère que l'emprunt ne constitue pas une solution au financement des dépenses de l'État, car il diminue lui aussi les fonds disponibles pour l'accumulation [16].

16. Cf. *Principes*, chap. XVII.

Un plaidoyer en faveur du libre-échange

On affirme parfois que Ricardo, surtout lorsqu'il prône la liberté des échanges internationaux, s'est surtout posé en défenseur des intérêts de l'Angleterre. C'est une affirmation injustifiée si l'on prétend ainsi qu'il a mis la théorie au service de préconceptions partisanes. Ricardo privilégiait la rigueur du raisonnement. Dans ces conditions, il est difficile d'imaginer qu'il ait pu mettre la théorie économique au service de préconceptions et d'intérêts particuliers [17]. Cette affirmation trouve sans doute son origine dans le fait que la théorie n'est jamais, pour lui, une spéculation intellectuelle gratuite : elle est destinée à analyser les problèmes concrets, par exemple la hausse des prix, pour en découvrir l'origine et proposer des remèdes. Sa théorie de l'échange international est bien destinée à répondre à une question pratique posée à l'Angleterre et à découvrir la solution la plus favorable. Mais cette solution ne vaut pas seulement pour l'Angleterre : Ricardo expose une loi selon lui objective, scientifique [18].

Il est d'ailleurs d'autant plus facile de se convaincre de la bonne foi de l'auteur que son option en faveur du libéralisme est explicitement étayée, cas par cas, par l'analyse théorique. Ainsi, dans le cas du commerce extérieur, Ricardo établit une démonstration qui reste aujourd'hui un acquis de la science économique, que les auteurs ultérieurs ont seulement pu perfectionner. Si, en matière de politique intérieure, il n'est pas partisan de l'interventionnisme systématique de l'État, c'est également pour des raisons soigneusement établies. Ainsi, il analyse longuement les effets des impôts nécessaires au financement de l'État et parvient à la conclusion qu'ils ont généralement des conséquences négatives sur l'accumulation et la production. Nous avons noté également que sa recherche des lois de fonctionnement de l'économie l'amenait à privilégier le recours à des mécanismes comme ceux de la convertibilité des billets en or (assortie de règles de couverture strictes) pour résoudre le problème de l'inflation, plutôt que de s'en remettre au sens des responsabilités des pouvoirs

17. Un exemple très explicite de la position de Ricardo nous est donné à propos de la controverse sur le lingot (cf. *infra*), lorsqu'il reproche à l'un des orateurs intervenant dans les débats une attitude partisane : « Lorsque l'honorable actionnaire a commencé son discours, j'espérais qu'il traiterait la question comme un sujet scientifique, exigeant des déductions claires et évidentes des principes connus de l'économie politique », Ricardo, « Lettre au *Morning Chronicle* au sujet du Bullion Report », 1810, in Ricardo (1991) *Écrits monétaires*, p. 117.

18. Une autre explication au reproche de partialité fait à Ricardo est que les conséquences du libre-échange qu'il préconise peuvent être jugée indésirables. C'est ainsi que l'on a pu considérer que Ricardo ne tenait pas compte du degré inégal de développement des pays et, ainsi, condamnait les moins développés à le rester en les spécialisant dans les productions les moins capitalistiques. Le même argument a pu être appliqué au plan interne : l'ouverture des frontières anglaises profitait surtout à l'industrie de ce pays et menaçait de ruiner son agriculture. Cf. P. Pascallon (1989) *Le système monétaire international*, Paris, Éditions de l'Épargne, pp. 24-31.

publics. L'existence même de lois économiques laisse d'ailleurs souvent peu de place à l'interventionnisme. Ainsi, explique-t-il, il serait illusoire de vouloir empêcher l'exportation d'or : « S'il est avantageux d'en exporter, aucune loi [au sens de la réglementation] ne pourra efficacement empêcher cette exportation » (*Le cours élevé* du lingot, p. 67). Il ajoute, en écho à la métaphore smithienne de la main invisible, que cette situation n'est pas nécessairement à déplorer : « Heureusement dans ce cas, comme dans la plupart des cas où le commerce est régi par la libre concurrence, l'intérêt du particulier et celui de la communauté ne diffèrent jamais » (ibid.).

Une interrogation sur les effets de la mécanisation

Pour la troisième édition des Principes, Ricardo rédige un chapitre intitulé « Des machines », dans lequel il se propose « d'étudier l'influence que les machines exercent sur les intérêts des différentes classes de la société » (Principes, 31, pp. 313-321). Il entame ainsi un débat de société récurrent, mais bien sûr avec les outils de la science économique.

Sa première impression avait été, explique-t-il, que les machines, en permettant à l'industrie d'économiser de la main d'œuvre, « produisaient un bien général qu'altéraient seulement les crises qui accompagnent le plus souvent le déplacement des capitaux et du travail d'une industrie vers une autre » (Principes, p. 313). Il explique désormais que l'introduction des machines, si elle est effectivement favorable aux propriétaires fonciers et aux capitalistes, va en revanche souvent à l'encontre de l'intérêt des ouvriers.

Les propriétaires fonciers perçoivent une rente liée à la rareté des terres et qui, en tant que telle, n'est pas influencée par l'introduction des machines. Simplement, cette rente leur permet d'acquérir une quantité accrue de biens car les machines, en accroissant la productivité de l'industrie, font baisser les prix. Pour sa part, le capitaliste qui introduit une machine dans son entreprise tire avantage de la productivité accrue et voit ses profits augmenter. Certes, cet avantage n'est que momentané : il disparaît lorsque l'emploi de la machine se répand chez les concurrents, les profits étant alors ramenés à leur niveau courant. L'ensemble des capitalistes bénéficient néanmoins de l'introduction des machines puisque, comme les propriétaires fonciers, ils peuvent obtenir davantage de biens avec des revenus inchangés. Les ouvriers, enfin, bénéficient eux aussi des prix plus bas. Mais la question est de savoir si les machines ne suppriment pas des emplois. Initialement, Ricardo s'était montré optimiste. Il avait considéré que les besoins de consommation étant insatiables, le travail épargné par les machines trouverait à s'employer dans de nouvelles productions. Ce

n'est que temporairement, en raison des délais nécessaires au changement d'emploi des capitaux et des hommes, que du chômage pourrait apparaître. Or, il change d'avis : la production des machines immobilise des fonds qui ne sont plus disponibles pour rémunérer le travail. L'Économie politique confirme ainsi, selon lui, le bien-fondé de l'opinion des classes ouvrières qui voit souvent avec hostilité l'introduction des machines : « [...] l'opinion des classes ouvrières sur les machines qu'elles croient fatales à leurs intérêts, ne repose pas sur l'erreur et les préjugés, mais sur les principes les plus fermes, les plus nets de l'Économie politique » (*Principes*, 31, p. 317). Tout au plus nuance-t-il son propos en considérant que l'introduction des machines se fait progressivement, ce qui permet d'en atténuer ou même d'en annuler les effets négatifs sur l'emploi. Il ajoute qu'un État qui entraverait l'emploi des machines agirait de façon défavorable à l'emploi, en incitant les capitaux à aller s'investir en dehors de l'économie nationale.

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE RICARDIENNE

La dépréciation de la monnaie

Ricardo est venu à la science économique en s'impliquant, à partir de 1809, dans ce qu'il est convenu d'appeler la « controverse sur le lingot ». Il s'agissait d'expliquer la dépréciation de la livre sterling, qui se manifestait par le fait que le prix de l'or sur le marché s'élevait au-dessus de sa valeur monétaire légale et par un change défavorable. Nous avons indiqué plus haut les circonstances de la controverse et le rôle joué par Ricardo. Il s'agit maintenant d'examiner plus précisément les arguments de notre auteur.

Selon une première thèse, qualifiée de « bullioniste » après la parution du « Bullion Report » (1810-1811), la dépréciation de la livre était due à une émission excessive de billets par la Banque d'Angleterre, permise par la suspension de la convertibilité qui avait été décrétée en 1797. Selon une seconde thèse, « anti-bullioniste », elle était due à un déficit des paiements extérieurs de l'Angleterre qui, en guerre contre Napoléon, voyait ses exportations vers le continent diminuer tandis qu'elle devait aider ses alliés à financer leurs troupes et que, en raison de mauvaises récoltes, elle devait accroître ses importations de blé [19]. Le déficit extérieur était sup-

19. Pour une présentation détaillée de cette question et de ses prolongements, cf. J. de Boyer, « Les débats monétaires et le développement de la théorie monétaire en Grande-Bretagne dans la première moitié du XIXe siècle », in A. Béraud et G. Faccarello (1992), pp. 554-577.

posé entraîner la dépréciation de la livre sur le marché des changes et, par contrecoup, l'augmentation des prix intérieurs. En outre, les anti-bullionistes considéraient que l'émission de billets ne pouvait pas être à l'origine d'une dépréciation de la monnaie car, soutenaient-ils, celle-ci est émise pour répondre aux besoins du commerce (thèse des « real bills » évoquée plus haut à propos de Smith).

Ricardo est l'inspirateur de la thèse bullioniste. Il explique tout d'abord que la dépréciation de la monnaie ne peut pas être l'effet d'un déficit commercial ; c'est au contraire la dépréciation interne de la monnaie qui entraîne la formation d'un déficit payé en monnaie. Car le métal monnayé ne s'exporte qu'à partir du moment où il est meilleur marché que les marchandises, c'est-à-dire en excès par rapport aux besoins de la circulation monétaire intérieure : « L'or et l'argent, qu'ils soient sous forme de pièces ou de lingots, obéissent à la loi qui régit toutes les autres marchandises, et, de ce fait, ils deviendraient immédiatement des biens d'exportation » (*Le cours élevé du lingot*, p. 63). Enfin, la théorie quantitative lui permet d'expliquer la dépréciation interne de la monnaie (y compris vis-à-vis de l'or) : elle est due à un excès de la quantité de monnaie mise en circulation sous forme de billets par la Banque d'Angleterre. Selon cette théorie, en effet, un accroissement de la quantité de monnaie plus rapide que l'accroissement de la quantité des biens disponibles se traduit par une hausse des prix ou, réciproquement, par une dépréciation de l'unité monétaire par rapport aux marchandises, dont l'or lorsque la monnaie est dématérialisée : « Nous sommes donc en droit de conclure que c'est l'excès de la quantité de billets mis en circulation par la Banque qui a provoqué cette différence de leur valeur relative, ou, en d'autres termes, cette dépréciation de leur valeur effective. La même cause, qui a entraîné une différence de 15 à 20 % entre les billets de banque et l'or en lingot, pourrait porter cette différence à 50 %. Il ne peut y avoir aucune limite à la dépréciation qui risque de résulter d'une augmentation constante de la quantité de papier » (p. 84).

Ricardo convient qu'à elle seule cette explication n'impose pas le retour à la convertibilité : il serait suffisant que la Banque proportionne l'émission de papier aux besoins de l'économie. Mais il redoute l'imprudence de la Banque, les pressions de l'État également, qui a souvent des déficits à financer, et il estime donc préférable d'abroger le décret (« Restriction Act ») qui avait suspendu la convertibilité. Dans son *Plan pour l'établissement d'une banque nationale*, Ricardo prolonge sa réflexion en proposant de dissocier l'émission des billets des opérations de crédit, pour permettre un meilleur contrôle de la première. Cette proposition sera retenue en 1844, comme nous l'avons déjà noté, par l'Acte de Peel.

Les arguments que nous venons d'examiner ont valu à Ricardo d'être

reconnu comme un partisan de la théorie quantitative et comme un théoricien de l'étalon-or. Sur le premier point, il est utile de mentionner la façon dont il analyse l'émission excédentaire de monnaie et sa répercussion sur les prix (cf. les *Principes*, chapitre 27). Il explique que la demande de monnaie par le public est liée à la comparaison du taux de l'intérêt demandé par la Banque d'Angleterre et du taux des profits rapportés par les capitaux. Si le taux de l'intérêt est inférieur au taux des profits, ce qui était effectivement le cas lorsqu'il écrivait, le public demande de grandes quantités de monnaie qu'il pourra avantageusement investir. La monnaie mise ainsi en circulation se porte à l'achat de marchandises sur les différents marchés, où elle fait monter les prix. Il est à préciser également que Ricardo, ce qui est en accord avec son quantitativisme, considère que la monnaie est un simple intermédiaire dans les échanges : elle n'est, selon l'expression d'A. Smith qu'il cite, que la « grande roue de la circulation ». Il est ainsi partisan de la loi de Say, selon laquelle l'offre de produits crée des débouchés pour les produits et interdit ainsi les crises de surproduction [20]. Il est partisan, également, de remplacer dans la circulation la monnaie matérielle par une monnaie de papier sans valeur intrinsèque et donc moins onéreuse à fabriquer. Sur le second point, il met en exergue le principe formulé initialement par Hume, selon lequel l'or se répartit entre les nations en fonction des besoins de la circulation monétaire et, ainsi, rétablit l'équilibre des balances commerciales. S'il est en quantité excessive dans un pays, l'or monnayé se déprécie et s'exporte. En conséquence, il se réévalue dans le premier pays et tend à se déprécier dans les autres pays. Le mouvement se poursuit jusqu'à égaliser la valeur de l'or dans l'ensemble des pays, ce qui signifie qu'il s'est réparti en proportion des besoins nationaux. Parallèlement, la hausse des prix dans le premier pays étant enrayée tandis que les prix augmentent dans les autres pays, les échanges de marchandises se rééquilibrent. Cette analyse débouche en outre sur le fameux mécanisme des points d'entrée et de sortie d'or. En régime de convertibilité, le change d'une monnaie ne peut pas s'écarter du pair au-delà d'une marge déterminée par le coût de transport de l'or. Par exemple, si le change de la livre atteint le cours plancher ainsi défini, en raison d'une forte offre de livres, les importateurs anglais auront intérêt à demander à la Banque d'Angleterre la conversion en or, à la parité officielle, des livres dont ils disposent pour payer leurs créanciers étrangers. Le retrait systématique des livres excédentaires du marché des changes et la sortie d'or qui en résulte permettent d'en stabiliser le cours. Le raisonnement symétrique s'applique lorsque la monnaie nationale s'appré-

20. « Il fut un partisan de la loi de Say plus conséquent que Say lui-même », G. de Vivo, *The New Palgrave*, p. 188.

cie sur le marché des changes et atteint le cours plafond défini en prenant en compte les frais de transport de l'or.

Cohérence et difficultés de la théorie de la valeur-travail

Les *Principes* débutent par l'analyse de la valeur d'échange d'une marchandise, c'est-à-dire « la faculté que cet objet transmet à celui qui le possède, d'acheter d'autres marchandises » (*Principes*, 1, p. 13). Ricardo écarte de son champ d'investigation les marchandises, comme les tableaux précieux, dont la valeur ne dépend que de leur rareté, pour ne considérer que celles, les plus nombreuses, que l'industrie peut produire à volonté. La valeur des marchandises ainsi retenues est, selon lui, déterminée par les quantités relatives de travail nécessaires pour les produire. Il se réfère à Adam Smith, à qui il reproche toutefois d'avoir changé de conception au moment de rendre compte de la rémunération du capital, en prenant alors le travail commandé dans l'échange pour mesure de la valeur (cf. le chapitre sur Smith). Cette dernière mesure est inappropriée car elle dépend des rapports d'échange et ne peut donc, en toute logique, les déterminer. Toutefois, le problème posé par la rémunération du capital est réel et Ricardo devait éprouver bien des difficultés pour maintenir la « pure » théorie de la valeur-travail.

Avant d'aller plus loin, il est important de bien préciser les termes dans lesquels Ricardo pose la question de la valeur (et des prix). Définie comme la faculté d'acheter des marchandises avec une marchandise, la valeur d'échange est relative : c'est une relation entre des marchandises. Mais Ricardo conçoit également la valeur comme une propriété définie sur chaque marchandise prise séparément, la valeur est alors, selon le vocabulaire reçu et qu'il emploie explicitement, absolue. La valeur absolue est déterminée (et mesurée) par la quantité de travail dépensée dans la production des marchandises, y compris le travail dépensé dans la production des moyens de production [21]. Sans doute pour bien marquer le caractère absolu de la valeur-travail, Ricardo dit encore que le travail est incorporé dans les marchandises. Le lien entre les deux définitions de la valeur est causal : la valeur relative des marchandises se déduit de leur valeur absolue. C'est ainsi, nous l'avons indiqué, que la valeur relative des marchandises est pour l'auteur proportionnelle aux quantités de travail dépensées dans leurs productions respectives. Quant au prix, il est l'expres-

21. Ce dernier, qui est du travail que Ricardo qualifie d'indirect, est pris en compte en totalité lorsqu'il a été dépensé pour fabriquer les produits intermédiaires utilisés dans la production d'un bien et partiellement (à mesure de l'amortissement) lorsqu'il a servi à produire des équipements durables.

sion monétaire de la valeur des marchandises. À l'instar de Smith, Ricardo distingue les prix de marché ou prix courants, qui peuvent varier sous l'effet de l'offre et de la demande, et le prix naturel d'une marchandise qui, déterminé sur le fondement de la valeur de la marchandise et de la monnaie, constitue le centre de gravité des prix courants.

Un premier problème posé à la théorie de valeur-travail tient au fait que les quantités de travail ne sont pas homogènes : selon les branches de la production ou la nature du travail effectué, des quantités égales de travail ne définiront pas des valeurs égales. Ricardo considère que « la valeur qualitative de chaque espèce de travail est bientôt fixée sur le marché » (*Principes*, 1, p. 21). Nous nous souvenons que, confronté à ce même problème, Smith enfermait la théorie dans un raisonnement circulaire : en déterminant la parité des travaux à partir des rapports d'échange de leurs produits, il présupposait le résultat (la détermination des rapports d'échange) que la théorie était censée expliquer. Ricardo opère différemment, bien qu'il cite Smith ; il considère en effet que la parité des travaux est déterminée à partir des salaires : « Si la journée d'un ouvrier en bijouterie vaut plus que celle d'un ouvrier ordinaire, cette proportion reconnue et déterminée depuis longtemps conserve sa place dans l'échelle des valeurs » (*ibid.*, p. 21). La difficulté n'en est pas totalement résolue pour autant : implicitement, ce n'est plus le travail qui est le déterminant ou l'étalon de la valeur mais les salaires. Ricardo, qui voit la difficulté, s'empresse de rechercher le moyen de la contourner. La pondération des différentes qualités de travail réalisée grâce aux rémunérations peut être considérée, explique-t-il, comme relativement stable, au moins à court terme. Si un même objet voit sa valeur varier d'une période à l'autre, on pourra donc en conclure que la variation est tout entière due à une variation de la quantité de travail nécessaire à sa production. Mais il ne s'agit que d'un expédient : s'il peut effectivement considérer que les quantités de travail conditionnent bien l'évolution de la valeur relative des marchandises, Ricardo perd cependant le bénéfice de la référence à la valeur absolue, dont les quantités de travail (mesurées d'après le temps de travail) ont cessé de constituer l'étalon.

Un second problème est lié, comme nous l'avons annoncé, à la rémunération des capitaux. Ricardo découvre ce problème en s'opposant à Smith et à Malthus, pour qui une hausse des rémunérations salariales devait entraîner une hausse des prix : « Il n'est pas de variations dans les salaires de l'ouvrier qui puissent influer sur la valeur relative des marchandises, car, en supposant même qu'ils s'élèvent, il ne s'ensuit pas que ces objets doivent exiger plus de travail » (p. 27). L'ensemble des producteurs subissant la hausse des prix, l'augmentation des salaires ne peut être tout au plus que nominale : les valeurs relatives des marchandises ne sont

pas affectées. Pourtant, soumis à la pression critique de Malthus, il devait revenir sur cette conclusion. Le capital avancé dans la production des marchandises se divise en plusieurs parts, selon qu'il paie les salaires, les matières premières et les biens d'équipements. Or, la grandeur relative de ces parts est variable dans les diverses branches de la production, ce qui fait que les salaires et les profits représentent des proportions plus ou moins grandes du prix des marchandises. Une hausse des salaires affectera donc inégalement les prix. Bientôt, considérant que les capitaux consacrés à la production des moyens de production sont du travail immobilisé, Ricardo généralisera la démonstration. Dans un exemple, il suppose ainsi que vingt ouvriers, rémunérés annuellement 1 000 livres, sont employés pendant deux années consécutives dans l'élaboration d'une marchandise vendue au bout des deux ans. Si le taux de profit est de 10 %, la marchandise se vendra 2 310 livres [22]. Or, une marchandise produite en une seule année par quarante ouvriers, rémunérés au total 2 000 livres, se vendra 2200 [23]. Ainsi est-il avéré que « l'emploi des machines et des capitaux fixes et persistants modifie considérablement le principe qui veut que la quantité de travail consacrée à la production des marchandises détermine leur valeur relative » (p. 28).

Une conséquence de la prise en compte de l'effet des variations des salaires sur les prix, appelé plus tard « effet Ricardo », est de remettre en cause la définition de la valeur absolue. Le travail ne peut pas être l'étalon de la valeur des marchandises. Ricardo avoue son embarras : « Je pense parfois que si je devais récrire le chapitre sur la valeur qui est dans mon livre, j'admettrais que la valeur relative des marchandises est déterminée par deux causes au lieu d'une seule, à savoir par les quantités relatives de travail nécessaire à la production des marchandises et par le taux des profits dus pour l'immobilisation des capitaux jusqu'au moment où les marchandises sont portées au marché » (Lettre à McCulloch, 13 juin 1820, *Works*, vol. VIII, p. 194). Mais peut-être, ajoute-t-il, la difficulté n'en serait-elle pas simplifiée ; aussi devait-il, dans son écrit ultime sur la valeur, s'en tenir à sa théorie initiale et considérer qu'il ne connaissait pas « d'autre critère pour déterminer si une chose est chère ou bon marché que le sacrifice du travail effectué pour l'obtenir » (*Absolute value*, in *Works*, vol. IV, p. 397). Sur un plan plus pratique, il propose de retenir pour étalon (relatif) une marchandise qui serait produite par le capital et le travail combinés selon une proportion moyenne. Une tel étalon, qu'il

22. Le capital investi la première année est immobilisé pendant deux ans, le prix de la marchandises doit à ce titre payer 1 000 $(1+0,1)^2$ soit 1 210 £ et il doit également payer, au titre du capital immobilisé la deuxième année, 1 000 (1 + 0,1) soit 1 100 £.
23. Pour cette marchandise, le capital immobilisé est de 2 000 £ pendant une seule année ; son prix doit donc payer 2 000 (1+0,1), soit 2 200 £.

suppose être la monnaie, donnerait une mesure « parfaite » des marchandises produites dans les mêmes conditions que lui et une mesure des autres marchandises plus satisfaisante que la mesure que l'on obtiendrait au moyen d'un étalon produit avec seulement du travail ou, à l'autre extrême, avec une forte proportion de capital (p. 405).

La complémentarité des salaires et des profits

Pour Ricardo, l'analyse de la répartition des revenus constitue « le principal problème en économie politique » (*Principes*, 1, p. 9). La société, explique-t-il, est composée de trois classes – les propriétaires des terres, les propriétaires des capitaux et les travailleurs – qui perçoivent chacune une part du produit national sous le nom de rente, de profits ou de salaires. Ce partage est variable « selon l'état de la civilisation » et se détermine selon des lois que notre auteur se propose de découvrir. Nous l'avons noté déjà, Ricardo s'intéresse dès 1813 à l'évolution des profits. L'enjeu est important ; le taux des profits constitue en effet une variable-clé dans le développement de l'activité économique : l'investissement et donc le niveau de la production en dépendent. De fait, l'auteur conclut qu'en raison de la hausse des salaires, due à l'accroissement des prix des denrées, les profits tendent à baisser et acheminent l'économie vers un état stationnaire où la production et la population cesseront de croître (cf. *supra*).

Alors que Smith considérait que les profits sont déterminés par l'abondance des capitaux et la concurrence des entrepreneurs, Ricardo affiche d'emblée la conviction que les profits dépendent de « la proportion de la production à la consommation nécessaire à une telle production » (*Lettre à Malthus*, 1814). Ainsi varient-ils inversement aux salaires [24]. Cette divergence des deux approches n'empêche évidemment pas Ricardo de reconnaître un rôle important à la concurrence des capitaux : à défaut de déterminer le taux des profits, elle maintient les taux de profits dans les différentes branches de l'industrie à un niveau général contraint par le niveau des salaires.

Dans les lettres qu'il adresse à Malthus et dans son *Essai sur les profits*, publié en 1815, Ricardo considère que les profits du fermier règlent les profits des autres activités mais ne s'en explique pas. Ce principe sera d'ailleurs abandonné par la suite, l'économiste classique considérant finalement que le taux des profits dépend, pour une quantité de capital donnée, de l'excédent du produit global sur les salaires. Sraffa (cf. « Introduction », 1951) a fait observer que Ricardo ne pouvait prétendre

24. Pour Smith, cette relation inverse entre les salaires et les profits n'existe pas car, rappelons-le, le prix des marchandises est constitué de l'addition des différents revenus calculés selon leurs taux naturels.

déterminer les profits en référence à la société tout entière qu'à partir du moment où, s'engageant dans la rédaction des *Principes* (à partir de la fin de 1815), il adopta la théorie de la valeur-travail. Le travail dépensé dans la production lui fournit en effet une mesure homogène indispensable pour évaluer le produit global et les salaires. Auparavant, mais bien sûr au prix d'une simplification considérable, seule la production agricole où le blé figure simultanément à l'input (sous la forme des semences et de la consommation des ouvriers) et à l'output (le produit) était susceptible de fournir une mesure homogène des quantités permettant de déterminer le taux des profits. Ce serait la raison du rôle initialement accordé aux profits du fermier.

Les salaires représentent, pour Ricardo, le prix du travail. Il s'agit, comme pour « toutes choses que l'on peut acheter ou vendre », d'un prix courant déterminé sur le marché par le rapport de l'offre et de la demande et qui tend vers un prix naturel « qui fournit aux ouvriers les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution » (*Principes*, 6, p. 67). Lorsque la demande de travail par les entrepreneurs est importante, le salaire courant s'élève au-dessus du salaire naturel, le sort des ouvriers s'améliore et ils peuvent « par conséquent élever et maintenir une famille robuste et nombreuse » (*ibid.*, p. 68). L'accroissement de la population et de la main-d'œuvre qui en résulte tend alors à renverser la tendance à la hausse des salaires et à les ramener à leur taux naturel. Inversement, lorsque la main d'œuvre est abondante, le salaire courant est inférieur au salaire naturel et « le sort des ouvriers est déplorable », la population et la main d'œuvre diminuent et le salaire courant tend également à s'aligner sur le salaire naturel.

La rente différentielle

La rente, quant à elle, « est cette portion du produit de la terre que l'on paie au propriétaire pour avoir le droit d'exploiter les facultés productives originelles et impérissables du sol » (*Principes*, 2, p. 45). Cette définition est similaire à celle que retient Smith, mais les deux auteurs donnent une explication différente de la rente. Alors que dans la *Richesse des nations* la rente est liée à la rareté absolue des produits de la terre, qui en élève le prix au-dessus du prix suffisant pour payer les salaires et les profits à leurs taux naturels, dans les *Principes* elle est liée aux différences de fertilité des terres ; pour cette raison elle est dite « différentielle ». Ricardo explique qu'à mesure que s'accroît la population et donc le besoin de subsistances, des terres de moins en moins fertiles sont mises en culture. La valeur (et donc le prix) unitaire des céréales produites est alors déterminée par le travail dépensé sur la terre la moins fertile, qui est la dernière

mise en culture. C'est à cette condition que le travail et le capital peuvent être payés à leurs prix (salaires et profits) naturels sur cette dernière terre et sont donc en mesure de l'exploiter. Il s'ensuit que, à dépenses égales de travail et de capital, les terres les plus fertiles rapportent davantage aux fermiers que les terres moins fertiles : la vente du blé, plus abondant, leur procure des recettes supérieures à la somme des rémunérations dues au travail et au capital employés. C'est cet excédent de recettes qui constitue la rente que les fermiers, qui se font concurrence pour exploiter les terres les plus fertiles, doivent *in fine* verser aux propriétaires fonciers pour avoir le droit d'exploiter les terres. Ricardo (*ibid.*, chap. 2) donne un exemple dans lequel il distingue trois terres de fertilité décroissante, qu'il désigne sous les numéros 1, 2 et 3. Il montre, en vertu du raisonnement que nous venons de résumer, que la terre 3 ne rapporte pas de rente tandis que la terre 1 rapporte une rente supérieure à la rente dégagée par la terre 2.

Il convient enfin de noter que Ricardo n'envisage pas seulement l'effet de l'extension des cultures à des terres de moins en moins fertiles, il considère également l'intensification de la culture sur une terre donnée, due à l'accroissement de la quantité de capital qui est appliquée à cette terre. Il explique que le prix du blé se fixe alors en fonction du produit supplémentaire obtenu grâce à la quantité additionnelle de capital, qui est inférieur au produit obtenu avec le capital initial. Cela signifie que, de façon analogue à l'extension des cultures, leur intensification permet de dégager des rentes. Les commentateurs ont tiré deux enseignements de ce deuxième cas. L'existence, chez Ricardo, de deux types de rentes, l'une extensive et l'autre intensive, et d'une loi des rendements décroissants en agriculture, chaque quantité additionnelle de capital appliquée à une terre donnée procurant des rendements supplémentaires de plus en plus faibles.

Les échanges internationaux : la théorie des coûts comparatifs

Ricardo poursuit le plaidoyer entamé par Smith en faveur du libre-échange. Nous connaissons déjà l'un de ses arguments, développé à l'occasion de la discussion de l'opportunité de lever les entraves au commerce des grains : en permettant l'importation de céréales à bas prix dans un pays comme l'Angleterre, l'échange international enraye la baisse du taux des profits et préserve donc les perspectives de croissance de l'activité économique du pays. À l'instar de Smith, Ricardo trouve un second et principal argument en faveur du libre-échange dans l'étude des conditions de la spécialisation internationale. Mais, tandis que son prédécesseur s'était cru autorisé à transposer le raisonnement valable dans une économie

nationale à l'économie internationale, Ricardo souligne la spécificité des relations économiques internationales. Il oppose sa théorie des avantages (ou coûts) comparatifs à la théorie smithienne des avantages absolus, selon laquelle chaque nation est supposée se spécialiser dans les productions pour lesquelles elle est plus productive que ses partenaires. Considérant en effet que le capital ne se déplace pas entre les pays [25], il démontre que chaque pays peut avantageusement se spécialiser dans des productions où, à défaut d'avoir un avantage absolu, il est le moins désavantagé.

Pour illustrer son propos, Ricardo prend l'exemple de l'Angleterre et du Portugal. Il suppose que le premier pays peut produire une quantité donnée de drap en utilisant le travail annuel de 100 hommes, tandis que la production d'une quantité donnée de vin lui coûte le travail de 120 hommes. Il suppose que le second pays peut produire les mêmes quantités de drap et de vin en utilisant, respectivement, le travail annuel de 90 et de 80 hommes. Alors que la comparaison des coûts absolus suggère que le Portugal produira à la fois le drap et le vin car ses coûts (mesurés ici en travail) sont inférieurs aux coûts anglais, Ricardo explique que l'Angleterre et le Portugal peuvent avantageusement se spécialiser, respectivement, dans la production de drap et dans la production de vin. En effet, si l'Angleterre ne produit que du drap, dont elle échange une partie contre du vin portugais, elle pourra (par exemple) donner le produit du travail de 100 hommes contre une quantité de vin qui lui aurait coûté le travail de 120 hommes à produire elle-même. Le Portugal obtient alors de son côté, contre le vin produit par 80 hommes, une quantité de drap qui lui aurait coûté le travail de 90 hommes à produire. Ainsi, l'échange international apparaît profitable aux deux pays simultanément : il permet à chaque pays d'obtenir, pour une quantité de travail donnée, une plus grande quantité de produits.

L'analyse ricardienne des coûts comparatifs sera notamment prolongée par J. Stuart Mill, qui se penchera sur la détermination des rapports d'échange et sur l'étude des avantages retirés par chaque pays. Elle le sera également, plus tard (au XX[e] siècle), par Heckscher, Ohlin et Samuelson qui, à l'étude des coûts, substitueront celle des dotations de facteurs.

25. Cet argument est donné dans le chapitre sur le commerce extérieur. Mais il n'est pas convaincant : dans le chapitre sur les machines, Ricardo considère que les capitaux peuvent quitter un pays pour s'investir à l'extérieur. En fait, on peut montrer que la théorie des coûts comparatifs trouve sa justification dans la nature monétaire du revenu et du capital ; cf. C. Gnos (1998) « The Macroeconomic Foundations of the Comparative-Cost Principle », *History of Economic Ideas*, vol. VI, pp. 89-96.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de David Ricardo

(1809-1811) Écrits monétaires, ouvrage édité sous la direction de B. Courbis et J.-M. Servet, Lyon, Association des Amis du Musée de l'Imprimerie, 1991.
(1817) On the Principles of Political Economy and Taxation, cité ici d'après *Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt*, Paris, Calmann-Lévy, 1970.
The Works and Correspondence of David Ricardo, Cambridge, Cambridge University Press, 1951-1973, 21 volumes.

Quelques textes de référence sur Ricardo

Biaujeaud, H. (1988) *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*, Paris, Economica.
Hollander, S. (1995) *Ricardo, The New View : Collected Essays*, t. 1, London, Routledge.
Mahieu, F.-R. (1995) *Ricardo*, Paris, Economica.
Schmidt, C. (1970) « Les Principes d'Économie Politique et de l'Impôt : une polémique inachevée », Préface, *Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt*, Paris, Calmann-Lévy.
Sraffa, P. (1951) « Introduction », in : *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge University Press, Vol. I, pp. vii-lxii.
Vivo, G. de (1987) « Ricardo, David », *The New Palgrave*.

Jean-Baptiste Say

1. POINTS DE REPÈRE

Say, sa vie et son œuvre

Jean-Baptiste Say naît le 5 janvier 1767 à Lyon. Issu d'une famille de négociants protestants exilés à Genève à la suite de la révocation de l'Édit de Nantes (1695), son père est venu en apprentissage à Lyon, où il est devenu marchand de drap après avoir épousé la fille de son employeur. Jean-Baptiste est l'aîné de quatre enfants ; son frère Louis Auguste sera comme lui à la fois économiste (il publiera un ouvrage intitulé *Études sur la richesse des nations*) et industriel (il dirigera une raffinerie de sucre).

À la suite de la faillite de l'affaire paternelle, la famille quitte Lyon et s'installe à Paris (en 1782), où Jean-Baptiste travaille comme commis chez un négociant. Puis, en 1785, Jean-Baptiste, qui est alors âgé de dix-huit ans, est envoyé en Angleterre avec l'un de ses frères pour compléter sa formation. Il y séjourne deux années. De retour à Paris en 1787, il entre dans une compagnie d'assurance dirigée par le financier et futur ministre des finances Étienne Clavière, qui lui fera découvrir la *Richesse des nations* de Smith. À cette époque, il s'intéresse à la littérature et il écrit même des pièces de théâtre. Il s'intéresse également aux idées révolutionnaires, qu'il contribue à répandre en collaborant à plusieurs publications, dont le *Courrier de Provence* de Mirabeau, et en participant à la fondation (en 1794) d'une revue : *La décade philosophique, littéraire et politique.* Entre-temps, il se marie (1793) ; en 1794 il a un fils, Horace Émile, qui sera président de la chambre de commerce de Paris et l'un des fondateurs de la Société d'Économie Politique [1].

Ayant soutenu le coup d'État de Bonaparte du 18 brumaire (novembre 1799), Say se voit confier des responsabilités politiques et entre au Tribunat (une assemblée instituée par la Constitution de l'an VIII et destinée à discuter les projets de loi). Toutefois, contestant le dirigisme de Bonaparte, il est écarté de cette assemblée en 1804.

Jean-Baptiste Say concrétise son intérêt pour l'économie politique en 1799 lorsque, participant à un concours de l'Institut, il écrit un essai publié un an plus tard sous le titre *Olbie ou Essai sur les moyens d'améliorer les mœurs d'une nation*. Dans cet essai, il considère qu'un bon traité d'économie politique est nécessaire à l'éducation du peuple et de ses dirigeants. À partir de cette époque, mettant ses recommandations en pratique, il

1. Fondée en 1842, la Société d'Économie Politique devait jouer un rôle important dans la diffusion des idées libérales. Son influence sur l'enseignement économique sera par la suite contestée, en particulier par les ingénieurs économistes, Dupuit et Cournot, et aussi par Walras et C. Gide.

entreprend de rédiger un *Traité d'économie politique* qui sera publié en 1803. Mais sa disgrâce et son refus de se rallier à l'Empire rendent sa situation matérielle difficile. Il décide d'entamer une carrière dans l'industrie et, après un premier essai infructueux, il crée une filature à Auchy dans le Nord de la France. Il quitte cette activité, qui est prospère, en 1813 et revient à Paris. La chute de Napoléon (en 1814) lui ouvre de nouveaux horizons.

Il commence par publier une nouvelle édition du *Traité*. Au total, l'ouvrage, qui connut très tôt le succès, sera réédité cinq fois de son vivant ; il sera également traduit en plusieurs langues. Say est par ailleurs chargé par le gouvernement de faire une étude sur l'économie anglaise. À la fin de 1814, il séjourne à cet effet en Angleterre où il rencontre Ricardo. Puis, de retour en France, il publie son travail sous le titre *De l'Angleterre et des Anglais*. Il fait également paraître la même année (1815) un petit ouvrage dont l'objectif est essentiellement pédagogique : le *Catéchisme d'économie politique*. Puis, à partir de 1816, il donne un cours d'économie à l'Athénée, établissement parisien d'enseignement supérieur privé. En 1819, une chaire d'économie industrielle est créée pour lui au Conservatoire National des Arts et Métiers. Les cours qu'il donne au Conservatoire sont publiés en 1828-1829, sous le titre de *Cours complet d'économie politique pratique*.

Cette nouvelle période de la vie de Say est particulièrement faste ; elle ne sera interrompue que par sa mort, en 1832. Sa célébrité va croissante et elle s'étend à de nombreux pays en Europe et aux États Unis [2], où il est reconnu comme un continuateur de l'œuvre d'Adam Smith et comme un vigoureux partisan du libéralisme économique. Il est en correspondance avec les principaux économistes de son temps, particulièrement Malthus et Ricardo, dont il discute les thèses [3]. Il collabore à des revues. Consécration ultime, une chaire d'économie politique est créée à son intention au Collège de France en 1831.

La place de Say dans la science économique

Nous avons noté que le *Traité* avait été traduit en plusieurs langues. T. Sowell (1987, p. 249) observe que « les traductions du *Traité* étaient utilisées comme manuels dans les universités des deux côtés de l'Atlantique ». Schumpeter considère que ce succès ne rendait toutefois pas pleinement justice aux travaux de Say : l'auteur était surtout considéré comme un vulgarisateur de Smith, dont les travaux étaient plus accessibles que

2. Pour un aperçu de la diffusion des œuvres de Say à l'étranger, cf. Steiner (1996, pp. 14-21).
3. En particulier, il annote la traduction française des *Principes* de Ricardo.

ceux du maître [4]. Dans cet ordre d'idées, Marx parlera de l'« insipide Say ».

Pourtant, si Say se réclamait effectivement de Smith, qu'il considérait comme son maître [5], Schumpeter explique de façon convaincante que son œuvre s'inscrit aussi – et même principalement – dans une tradition classique française (on parle d'« École classique française ») dont l'origine remonte à Cantillon et à Turgot et qui aboutit à Walras : « L'œuvre de Say est le maillon le plus important de la chaîne qui nous conduit de Cantillon et Turgot à Walras » (1983, II, p. 159). C'est, il est vrai, une chaîne dont un certain nombre de maillons sont faibles, les successeurs immédiats de Say se livrant « bien plus à un plaidoyer pour le régime libéral qu'à une analyse des mécanismes économiques essentiels » (E. James, 1959, p. 107).

L'originalité de Say et de l'école française tient notamment au rôle qu'elle attribue à l'utilité dans la détermination de la valeur : « Say est le lien entre les lumières françaises du XVIIIe, qui, avec Condillac notamment, tenaient déjà pour la valeur-utilité, et les néo-classiques » (M. Lutfalla, 1991). Le rôle attribué à l'entrepreneur est également une caractéristique importante de cette école. Say est considéré aussi comme un précurseur de Walras en raison de sa conception de l'interdépendance des marchés des services producteurs et des biens. On lui reconnaît également une contribution originale sur le plan méthodologique, qui le différencie du noyau dur, ricardien, de l'école anglaise : tout en se faisant l'avocat d'une approche analytique de l'économie, il critique la méthode abstraite et déductive de Ricardo, à qui il reproche de ne pas suffisamment confronter ses résultats aux faits.

Bien entendu, aujourd'hui, le nom de Say reste avant tout associé à la loi des débouchés, selon laquelle la production (l'offre) de marchandises définit simultanément une demande équivalente de marchandises, et à sa conséquence, l'impossibilité de crises généralisées de surproduction. Cette loi a été stigmatisée, en particulier, par Keynes (*Théorie générale*, p. 46) qui voyait dans la loi de Say le « postulatum d'Euclide » permettant à la théorie classique (dans laquelle il incluait l'analyse néoclassique) de nier l'existence d'un chômage involontaire.

---

4. « En fait, si le livre eut tant de succès, c'est précisément parce que, semblait-il, des lecteurs pressés ou mal préparés pouvaient s'épargner grâce à lui l'ennui de venir péniblement à bout de la *Richesse des nations* » (Schumpeter, 1983, II, p. 159).
5. Cf. J.-B. Say, dans la première de ses « Lettres à Malthus » (1820).

2. LA VISION, PAR SAY, DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

L'économie politique, science pratique

Say reprochait à Ricardo de ne pas suffisamment confronter les résultats de sa théorie à la réalité. C'est un reproche sans doute excessif mais qui est révélateur de la façon dont Say conçoit l'économie politique et la connaissance qu'elle donne du monde réel. Comme le confirme le titre complet de son *Cours*, elle doit être pratique. Cela signifie, précise-t-il, que l'économie doit suivre la méthode expérimentale, « qui consiste essentiellement à n'admettre comme vrais que les faits dont l'observation et l'expérience ont démontré la réalité, et comme des vérités constantes que les conclusions qu'on peut en tirer naturellement » (Say, *Traité*, « Discours préliminaire », p. 9). Réciproquement, cela signifie aussi que personne, pas même le praticien, ne peut se contenter d'un empirisme grossier : « Qui est-ce qui connaît mieux les faits que le théoricien qui les connaît sur toutes leurs faces, et qui sait les rapports qu'ils ont entre eux ? Et qu'est-ce que la pratique sans la théorie, c'est-à-dire l'emploi des moyens sans savoir comment ni pourquoi ils agissent ? » (p. 12).

Ces considérations ont deux conséquences intéressantes pour notre sujet. Tout d'abord, selon Say, on ne doit pas séparer la science de la pratique : la science est une connaissance sans laquelle on ne peut avoir de vision claire et objective du fonctionnement de la société et de l'activité économique. Une approche purement immédiate, empirique, des phénomènes est fondée sur des préjugés qui « viennent s'interposer entre l'homme et la vérité ». Ensuite, il explique que cette connaissance ne doit pas être réservée à une partie de la population – aux hommes de gouvernement – mais qu'elle doit être enseignée à la nation tout entière. Les citoyens ont besoin de savoir comment assurer la prospérité de la nation pour pouvoir apporter leur soutien aux dispositions décidées par le gouvernement et pour pouvoir contribuer, dans leur pratique quotidienne, à cette prospérité. C'est également leur prospérité propre, privée, qui dépend de leur connaissance du monde économique.

Ajoutons que pour Say il est important de délimiter précisément le champ de l'économie politique, qui n'est que l'une des composantes des sciences morales et politiques. Elle enseigne, précise-t-il, « comment se forment, se distribuent et se consomment les richesses qui satisfont aux besoins des sociétés » (*Traité*, p. 7) et elle est indépendante de la politique proprement dite, qui est la science de l'organisation de la société. Il propose ainsi une vision selon laquelle « les richesses sont essentiellement indépendantes de l'organisation politique ». Héritier des Lumières, il a

foi en la science économique et en son aptitude à contribuer au progrès de la société ; ainsi, il est convaincu que « Nos connaissances en économie politique peuvent être complètes, c'est-à-dire que nous pouvons parvenir à découvrir toutes les lois qui régissent les richesses » (*ibid.*, p. 11). Il est à noter que cette vision sera bientôt critiquée, particulièrement en France par A. Comte. Ce dernier récusera l'autonomie de l'économie politique des classiques, qu'il traitera de « fausse science », et appellera de ses vœux une science sociale plus large. Il récusera aussi la prétention de l'économie politique à énoncer, grâce à une méthode abstraite et conceptuelle, des lois universelles.

Un économiste libéral

La loi des débouchés a pour Say un rôle analogue à celui de la main invisible pour Smith : elle fonde son libéralisme. Cette loi repose, explique l'auteur, sur le fait que les ventes et les achats de marchandises se réduisent à des échanges : on produit et on vend des marchandises pour acheter des marchandises. Par conséquent, il est à la fois essentiel de laisser les producteurs et les productions se multiplier et aussi de laisser les produits circuler librement, tant dans les pays qu'internationalement. Say donne en exemple les États-Unis d'Amérique qui, selon lui, appliquent ces principes, et au contraire fustige les vieux États de l'Europe, qui mettent en pratique de *« vains systèmes »* et de *« funestes théories »* : « Il est précieux pour l'humanité qu'une nation, entre les autres, se conduise, en chaque circonstance, d'après les principes libéraux » (*Traité*, I, 15, p. 144).

Say poursuit sa démonstration en examinant les conséquences des interventions de l'État dans l'activité économique. Ainsi, il dénonce les mesures destinées à favoriser certaines productions, notamment agricoles, ou certains secteurs comme l'industrie textile. Il estime en effet que les producteurs sont les plus aptes à répondre aux besoins des consommateurs car ils choisissent spontanément les productions les plus rentables, c'est-à-dire celles dont les produits sont les plus demandés. Se préoccupant ainsi des débouchés, ils sont les mieux à même de développer l'activité économique et la richesse d'un pays. Cela ne signifie pas que les producteurs ne puissent pas se tromper : « quoique l'intérêt personnel se trompe quelquefois, c'est, au demeurant, le juge le moins dangereux » (*Traité*, p. 156). Say précise en outre que la concurrence entre les producteurs est une condition pour que l'intérêt personnel soit un bon guide : « Mais l'intérêt personnel n'offre plus aucune indication, lorsque les intérêts particuliers ne servent pas de contrepoids les uns pour les autres » (p. 157). Les producteurs en situation de monopole acquièrent « un privilège aux dépens de la société », qui leur permet de faire payer aux consommateurs

des prix excessifs et finalement limite la production et la consommation. Également, Say analyse longuement les conséquences des restrictions apportées aux importations et les effets des subventions aux exportations (mesures souvent réclamées par les producteurs eux-mêmes) et conclut que ces pratiques sont défavorables à l'activité et à la richesse des pays. Il observe, il est vrai, que des nations peuvent prospérer bien que les États aient pris des mesures inappropriées. Cela signifie que « chez elles, les causes de prospérité sont plus fortes que les causes de dépérissement » et que leur prospérité « est peu de chose comparée à ce qu'elle pourrait être » (p. 179).

Sans doute l'intervention de l'État peut-elle avoir des effets positifs. C'est le cas, indique Say, lorsque l'administration « veille à l'entretien des communications, lorsqu'elle protège les récoltes [...] », etc. Toutefois, d'une façon générale, il conclut qu'un bon gouvernement interviendra le moins possible. Indiquons encore qu'il rejoint Malthus sur un sujet où l'intervention de l'État semble *a priori* requise : l'aide aux pauvres. Comme l'économiste anglais, il estime en effet que cette aide, toute à l'honneur de la société et de l'État soit-elle, a l'effet contraire de l'effet recherché : elle permet à la population de s'accroître au-delà des moyens d'existence disponibles et par conséquent elle tend à accroître le nombre des indigents (pp. 503-504). Notons enfin que l'impôt, nécessaire au financement des dépenses de l'État, est pour notre auteur « toujours un mal quant à sa levée », qu'il faut essayer de rendre le moins mauvais possible en le modérant et en le répartissant équitablement (*Traité*, III, chapitre 9).

Une vision optimiste de l'évolution de l'économie

L'optimisme dont les commentateurs ont pris l'habitude de créditer Say trouve incontestablement sa source dans la loi des débouchés, qui permet à l'auteur de présenter la croissance économique comme un processus sans véritables limites, toute production engendrant une demande pour de nouveaux produits.

Il n'est pas inutile, au demeurant, de souligner le fait que la loi des débouchés participe elle-même de la foi dans la science affichée par Say, et plus particulièrement dans l'aptitude qu'il lui prête à découvrir les lois qui régissent la richesse. Il explique ainsi que l'opinion courante, selon laquelle « la vente ne va pas parce que tout le monde fabrique et que personne ne consomme », est contredite par l'observation scientifique, qui montre « que les ventes et les achats se réduisent à des échanges » (*Cours à l'Athénée*, pp. 130-131). Par conséquent, poursuit-il, « on n'achète les *produits* qu'avec des *produits* ; et il suit de là une vérité bien curieuse, c'est que ce qui favorise le plus la vente d'un objet de fabrique, c'est la pro-

duction de beaucoup d'autres » (p. 131). La science, qui est fondée sur une observation rigoureuse des faits, permet ainsi, selon notre auteur, d'énoncer un nombre réduit de principes fondamentaux dont la connaissance autorise l'économiste à la fois à découvrir le fonctionnement réel de l'économie, qui est fondamentalement progressiste, et à faire des recommandations pour que ce fonctionnement ne soit pas entravé (critique des interventions de l'État).

Il est vrai que Say pose le problème de la contrainte que les moyens de subsistance font peser sur le développement de la population. Il explique dans son cours à l'Athénée (7e séance, p. 169 et suivantes), qu'il est arrivé par ses propres moyens aux mêmes conclusions que Malthus, à savoir « [qu'] en tout pays, la population s'élève toujours au niveau des moyens d'existence, quels qu'ils soient » (*Cours à l'Athénée*, p. 170-171) ; il reconnaît cependant à ce dernier le mérite d'avoir traité plus complètement le sujet. Le fait d'admettre que le niveau des moyens de subsistance est limité, et par conséquent aussi la population, ne devrait-il pas conduire notre auteur à nuancer ses propos optimistes sur l'évolution de l'activité économique ?

La réponse de Say à cette question est double. D'une part, il explique que la population d'un pays n'est pas nécessairement bornée par les subsistances produites dans ce pays. En produisant d'autres biens qu'ils exporteront, les résidents peuvent se procurer des subsistances supplémentaires : « Le commerce, et surtout le commerce maritime, facilitant les échanges et même les échanges lointains, permet de se procurer des denrées alimentaires en retour de beaucoup d'autres produits » (*Traité*, II, 11, p. 435). D'autre part, même si la population est bornée par les subsistances, cela n'empêche pas la production industrielle de s'accroître pour répondre à de nouveaux besoins des consommateurs. Ces autres besoins « peuvent se multiplier indéfiniment, et les produits capables de les satisfaire peuvent se multiplier de même et s'échanger entre eux » (*ibid.*, I, 15, p. 146).

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE DE SAY

La référence à l'utilité

La référence à l'utilité est au cœur de l'économie politique de Jean-Baptiste Say. Dès le premier chapitre du *Traité*, qui est pourtant très court, on comprend toute l'importance que revêt cette référence dans la pensée de l'auteur et l'originalité qu'elle lui confère.

L'utilité fonde la valeur d'échange des biens : « La valeur que les hommes attachent aux choses a son premier fondement dans l'usage qu'ils peuvent en faire » (*Traité*, I, 1, p. 50). Mais bien sûr, précise l'auteur, cette estimation resterait arbitraire et vague si elle ne dépendait que de l'individu qui possède le bien estimé. La valeur d'une chose se mesure, en fait, d'après la quantité d'autres choses que d'autres personnes consentent à donner en échange : « [...] la quantité de ces dernières que l'on consent à donner est la mesure de la valeur de la première ; car on consent à en donner d'autant plus, que celle-ci vaut davantage » (*ibid.*, p. 49). Say ajoute que parmi les choses données habituellement contre un bien se trouve la monnaie ; il précise que la quantité de monnaie donnée pour obtenir un bien « se nomme son prix ». Ainsi que nous le verrons plus en détail ci-dessous, cette approche de la valeur met radicalement la théorie de Say en opposition à celle de Ricardo, pour qui la valeur est déterminée par la quantité de travail dépensée dans la production des marchandises [6].

L'utilité fonde également une définition originale de la richesse et de la production. Alors que Smith et Ricardo distinguent la richesse de la valeur, Say assimile les deux notions. La richesse n'est pas, pour lui, définie par la quantité de biens [7] dont disposent les individus mais par la valeur de ces biens : « [...] la richesse est en proportion de cette valeur » (*Traité*, p. 49). Enfin, la référence à la valeur-utilité permet à Say de donner une définition de la production plus générale que celle de ses prédécesseurs. La production, écrit-il, « n'est point une création de matière, mais une création d'utilité » (p. 51). Ainsi s'oppose-t-il aux physiocrates pour qui seule l'agriculture était productive car source unique de subsistances. Il s'oppose également à Smith qui récusait le caractère productif des services pour la raison qu'ils ne se fixent dans aucun objet particulier [8].

La notion de services productifs et le rôle de l'entrepreneur

La conception de la production développée par Say débouche sur la notion de services productifs et sur une conception de la répartition qui annoncent incontestablement Walras. Au contraire de Smith et Ricardo, qui voient dans le travail le facteur véritable (unique) de la production, Say place en effet ce dernier, qu'il nomme « l'industrie humaine », sur un plan d'égalité avec les « services productifs » du capital et de la terre. Il

6. Ricardo n'est pas moins un partisan de la loi de Say (cf. *infra*).
7. Ricardo partage et cite le point de vue de Smith pour qui « un homme est riche ou pauvre selon le plus ou moins de choses nécessaires, utiles ou agréables, dont il peut se procurer la jouissance » (Ricardo, *Principes*, p. 218).
8. Cf. Smith (*RN*, I, II, 3, pp. 417 et suivantes).

s'agit de « trois grands agents de la production » qui « concourent à créer des produits, c'est-à-dire des choses à l'usage de l'homme » (*Traité*, p. 73). Précisons que Say donne du capital une définition très large puisqu'en plus des outils et des matières premières, il y inclut à la fois la subsistance des salariés et la monnaie servant aux transactions liées à la production.

Say introduit un intermédiaire pour lui essentiel : l'entrepreneur, « celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque » (*Traité*, I, 6, p. 74). Say est considéré sur ce point comme un précurseur de l'économiste autrichien J.A. Schumpeter, pour qui l'entrepreneur sera un personnage-clé de l'activité économique. Les classiques anglais pour leur part, note notre auteur, assimilent l'entrepreneur et le capitaliste ; cela résulte peut-être, suppute-t-il, du fait qu'ils n'ont pas de terme approprié pour désigner l'entrepreneur d'industrie (*ibid.*, note 1, pp. 74-75). Notre auteur reconnaît de nombreuses qualités à l'entrepreneur : « ce genre de travail exige des qualités morales dont la réunion est peu commune. Il veut du jugement, de la constance, la connaissance des hommes et des choses » (*ibid.*, II, 7, p. 375).

Aux trois catégories de services productifs qui sont loués (prêtés) par leurs titulaires à l'entrepreneur, correspondent trois catégories de revenus : « Le paiement d'une industrie prêtée se nomme un *salaire*. Le paiement d'un capital prêté se nomme un *intérêt*. Le paiement d'un fonds de terre prêté se nomme un *fermage* ou un *loyer* » (*Traité*, p. 71). Le revenu de l'entrepreneur, même si ce personnage peut parfois en pratique être simultanément capitaliste, se distingue de l'intérêt. L'entrepreneur perçoit le prix de vente des biens produits, qui lui permet de payer les revenus dus aux offreurs des services producteurs (salaire, intérêt et fermage sont des coûts de production) et qui lui permet, s'il est supérieur aux coûts de production, de percevoir un profit. Comme Steiner (1996, pp. 31-32) le souligne, l'entrepreneur de Say affronte ainsi l'incertitude inhérente aux relations marchandes. En l'occurrence, il lui appartient de verser des revenus certains, déterminés sur le marché des services productifs au moment où il loue ces services, alors que ses recettes futures, sur le marché des biens, sont incertaines car dépendantes de la demande. Si l'entrepreneur a correctement anticipé la demande, il fera un profit ; il fera une perte dans le cas contraire. Le profit de l'entrepreneur est ainsi lié au risque, ce que Say reconnaît explicitement : « un certain risque accompagne toujours les entreprises industrielles ; quelque bien conduites qu'on les suppose, elles peuvent échouer » (*Traité*, II, 7, p. 375). Le profit défini ainsi par Say peut donc être assimilé, suggère Steiner, au « profit pur » défini par F. Knight au début du XX[e] siècle[9].

9. Cf. également P. Fontaine (1999).

L'interdépendance des prix et des coûts de production

En fondant la valeur sur l'utilité, Say se trouve confronté à un problème que nous retrouverons chez les néoclassiques : l'utilité est essentiellement subjective et personnelle et ne peut donc constituer une mesure objective de la valeur des marchandises. Notre auteur a parfaitement conscience de la difficulté, c'est pourquoi, nous l'avons vu, il retient pour mesure de la valeur la quantité d'autres biens ou de monnaie que les acheteurs sont disposés à céder en échange d'une marchandise donnée. Mais, bien sûr, il reste alors à déterminer les rapports d'échange. La mesure de la valeur et sa détermination apparaissent ainsi comme deux questions séparées, alors que la théorie de la valeur-travail les réunit en supposant que le travail dépensé dans la production des marchandises détermine leurs rapports d'échange.

En récusant la théorie de la valeur-travail, Say donne un rôle accru au jeu de l'offre et de la demande. Chez Ricardo, l'offre et la demande peuvent seulement influer sur le prix courant (ou de marché), qui fluctue autour du prix naturel déterminé par le coût des marchandises en travail. Ici, le prix naturel, entendu comme le centre de gravité des prix courants, est lui même déterminé par l'offre et la demande. Pour bien marquer cette différence entre les deux approches, Say abandonnera d'ailleurs l'expression « prix naturel » dans la cinquième édition du *Traité*[10]. Toutefois, l'accent mis sur l'offre et la demande n'écarte pas toute prise en compte des coûts de production. L'originalité de Say est de considérer que les coûts de productions, qui interviennent effectivement dans la détermination des prix sur le marché des biens (un bien dont le prix ne rembourserait pas les coûts de production ne serait pas produit), sont quant à eux déterminés par le jeu de l'offre et de la demande sur le marché des services producteurs, où les prix des biens jouent eux-mêmes un rôle (un bien dont le prix s'accroît est davantage produit, ce qui augmente la demande et donc le prix des services producteurs utilisés dans sa production). Autrement dit, Say se propose de déterminer à la fois les prix des biens produits et ceux des services producteurs par le jeu de l'offre et de la demande et dans l'interdépendance des marchés. Comme le souligne A. Béraud (1992, p. 406), « l'analogie avec le système walrasien est frappante ». Mais bien sûr il ne s'agit que d'une analogie : Say n'établit en aucune façon les équations du système d'équilibre général qui permettront à Walras de concevoir le principe d'une co-détermination des prix et des

10. Cf. A. Béraud (1992), pp. 404-405.

coûts de production. Son mérite n'en est pas moins important : Say esquisse véritablement une solution au problème de la détermination des rapports d'échange, concurrente de la solution définie par la valeur-travail.

La loi des débouchés

Si la principale conséquence de la loi des débouchés, la négation des crises généralisées de surproduction, est universellement reconnue comme telle, le contenu de la loi a fait l'objet de nombreuses interprétations. Ces interprétations sont parfois confuses, à tel point qu'un économiste contemporain, William Baumol (1977), annonce prudemment dans le titre d'un article l'existence d'au moins huit lois de Say et n'en distingue finalement que sept dans le corps du texte. Aussi est-il important de se reporter aux textes originaux, avant d'en examiner brièvement la postérité.

Ainsi que nous l'avons mentionné déjà, Say formule la fameuse loi en réaction à l'opinion des entrepreneurs qui estiment que les difficultés qu'ils rencontrent à écouler leurs productions traduisent un excès de la production sur la consommation. Il oppose à cette opinion le fait que les produits s'échangent contre des produits. En conséquence, écrit-il, « il faudrait dire : la vente ne va pas parce qu'on ne fabrique pas assez de ces objets avec lesquels on pourrait acheter ceux que je produis » (*Cours à l'Athénée*, p. 131). Dans le *Traité*, Say met plus particulièrement l'accent sur le rôle de la monnaie. Les difficultés de l'écoulement ne viennent-elles pas, comme l'affirment également les entrepreneurs, de la rareté de l'argent ? Il répond que l'argent n'est qu'un intermédiaire dans des opérations d'achat et de vente qui, fondamentalement, se ramènent à des échanges de marchandises. Ce n'est donc pas, effectivement, l'abondance de biens offerts qui explique les méventes mais au contraire et paradoxalement leur rareté : « La vente ne va pas, parce que l'argent est rare, mais parce que les autres produits le sont » (p. 139). Simple intermédiaire, l'argent est toujours en quantité suffisante ou plutôt, s'il vient à manquer sous sa forme matérielle (Say définit la monnaie comme une marchandise servant d'intermédiaire dans les échanges), il est toujours possible de suppléer ce manque par différents moyens : les effets au porteur, les billets de banque, les crédits, la compensation des créances (cf. p. 139, note 1). Ainsi notre auteur peut-il en conclure que « plus les producteurs sont nombreux et les productions multipliées, et plus les débouchés sont faciles, variés et vastes » (p. 140). Il en conclut également que la prospérité des uns assure celle de tous (p. 142), les producteurs s'assurant mutuellement des débouchés pour leurs produits, ou encore que « l'importation des produits étrangers est favorable à la vente des produits indigènes » (p. 144).

De prime abord, la loi des débouchés ne paraît pas soulever de difficulté d'interprétation particulière. Elle repose sur un principe fondamental (pour Say), que l'existence de la monnaie est supposée ne pas infirmer, l'échange des produits contre des produits. « On voit donc, conclut-il, que le fait seul de la formation d'un produit ouvre, dès l'instant même, un débouché à d'autres produits » (p. 141). En fait, les choses ne sont pas aussi simples. Prise à la lettre, cette citation laisse à penser que tout bien, dès lors qu'il est produit, ouvre un débouché à d'autres biens et aussi, simultanément, à lui-même, puisque le producteur d'un bien A ne peut pas demander un bien B en contrepartie si le possesseur de B ne demande pas A dans le même temps. Or, ce n'est pas exactement la conception de Say. Il ne faut pas oublier, en effet, qu'il définit la valeur des biens en référence à leur utilité (cf. *supra*). Dès lors, tout bien produit n'a pas nécessairement de valeur marchande ; il peut s'avérer inutile [11]. Un tel bien sera invendable et n'ouvrira donc aucun débouché pour d'autres produits. Est-ce à dire que la loi des débouchés est infirmée par son propre auteur ? La référence à l'utilité ouvre une porte de sortie qui est incontestablement cohérente avec le propos de l'auteur lorsqu'il entreprend de réfuter l'opinion des entrepreneurs. Si un bien n'est pas demandé parce qu'il est inutile, ce n'est pas la preuve qu'il n'existe pas de débouché pour une production utile mais la preuve que l'entrepreneur a mal anticipé la demande : il lui faut changer de production. La crise de l'écoulement ne concerne ainsi qu'une entreprise ou un secteur, elle n'est pas générale.

La question de l'interprétation de la loi des débouchés se complique encore parce que cette loi est également compatible avec la théorie de la valeur-travail. Or, dans ce cas, ainsi chez Ricardo, elle signifie bien que l'offre d'un produit est une condition suffisante à la création d'une demande pour ce produit : la valeur-travail du bien produit définit un revenu équivalent, réparti en salaires et profits, qui est nécessaire et suffisant à l'écoulement de ce bien. Chez Say, comme plus tard chez Walras, les prix et les revenus sont réputés se déterminer dans l'interdépendance des marchés. La loi de Say qui, pour cette raison et à la condition que la monnaie soit un strict intermédiaire dans les échanges, peut être assimilée à la loi de Walras (cf. *infra*) désigne alors l'identité nécessaire de l'offre et de la demande de l'ensemble des biens échangés sur l'ensemble des marchés, mais elle ne prédétermine pas le montant des achats et des

11. Say précise que les consommateurs, qui disposent de ressources limitées par leurs propres ventes de produits ou de services producteurs, font « une sorte de classement de leurs besoins pour satisfaire ceux auxquels ils attachent plus d'importance, préférablement à ceux auxquels ils en attachent moins » (p. 321). Un bien non demandé n'est donc pas nécessairement inutile dans l'absolu.

dépenses. La loi de Say ainsi formulée est encore nommée « identité de Say ». Notons également que les économistes qui contestent la neutralité supposée de la monnaie et considèrent que la monnaie peut être demandée pour elle-même, retiennent une version faible de la loi de Say. Ils parlent alors de l'« égalité de Say », signifiant ainsi que l'égalité de l'offre et de la demande des biens est une condition d'équilibre réalisée si et seulement si l'offre et la demande de monnaie sont égales entre elles (un excès de demande ou d'offre de monnaie définit un excès d'offre ou de demande de biens).

Bien sûr, les débats souvent animés sur la loi de Say n'ont pas été seulement alimentés par ces divergences d'interprétation mais aussi par la contestation de la loi et, surtout, par la contestation de sa principale conséquence, la négation de la possibilité de crises généralisées de surproduction. Sur un plan scientifique, la contestation a surtout été le fait, successivement, de Malthus (cf. *supra*), de Marx et de Keynes (cf. *infra*). Mais, comme le note Sowel (1991), la controverse soulevée par la loi de Say « n'entraîna pas simplement des oppositions entre propositions théoriques, mais aussi des conflits concernant des propositions empiriques, des confrontations politiques [...] ». Le XIX[e] siècle fut en effet bien peu conforme aux prédictions optimistes de Say. À l'issue des guerres napoléoniennes, l'Angleterre connut une grave dépression, la France puis l'Amérique furent elles aussi confrontées à de graves crises. La révolution industrielle fut trop souvent synonyme de chômage et de misère pour laisser espérer la réalisation spontanée d'un équilibre économique harmonieux.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de Jean-Baptiste Say :

(1803) *Traité d'Économie Politique*, cité d'après l'édition publiée (1972) par Calman-Lévy.

(1815) *Catéchisme d'Économie Politique*, cité d'après (1996) *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris, GF-Flammarion.

(1819) *Cours à l'Athénée*, cité d'après (1996) *Cours d'Économie Politique et autres essais*, Paris, GF-Flammarion.

(1820) *Lettres à Malthus, sur différents sujets d'économie politique*, cité d'après (1996) *Cours d'Économie Politique et autres essais*, Paris, GF-Flammarion.

Une édition des *Œuvres complètes* de Say est en cours chez Economica, à l'initiative du Centre Auguste et Léon Walras de l'Université de Lyon II.

Quelques textes de référence sur Say :

Baumol, W.J. (1977) « Say's (at least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant », *Economica*, 44, pp. 145-162.

Fontaine, P. (1999) « Classical Political Economy between Two Fires : Jean-Baptiste Say and Frank Knight on the Enterprise Economy », *History of Political Economy*, Vol. 31, n° 1, Spring.

Steiner, P. (1998) « Say, Jean-Baptiste », in H.D. Kurz et N. Salvadori (sous la direction de), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Cheltenham, E. Elgar, vol. 2, pp. 335-340.

Steiner, P. (1990) « L'économie politique pratique contre les systèmes : quelques remarques sur la méthode chez Say », *Revue d'Économie Politique*, 100 (5), pp. 664-687.

Steiner, P. (1996) « Introduction », in J.-B. Say, *Cours, op. cit.*.

Sowel, T. (1991) *La loi de Say. Une analyse historique*, Paris, Litec, traduit de *Say's Law. An historical analysis*, Princeton, Princeton University Press, 1972.

Tiran, A. (1995) « Jean-Baptiste Say : essai biographique », in *J.-B. Say : Manuscrits sur la monnaie, la banque et la finance*, Lyon, Université Lumière.

Whatmore, R. (1998) « Everybody's Business : Jean-Baptiste Say's "General Fact" Conception of Political Economy », *History of Political Economy*, 30 : 3, pp. 451-468.

John Stuart Mill

1. POINTS DE REPÈRE

John Stuart Mill, sa vie et son œuvre

John Stuart Mill naît le 20 mai 1806 à Londres. Il est le fils aîné de James Mill, philosophe et économiste ami de Bentham et de Ricardo. Son père le soumet dès son plus jeune âge à une éducation sévère et très complète dont Bentham est l'inspirateur : il apprend le grec à trois ans, à huit ans il a déjà lu les principaux philosophes grecs et apprend le latin, il étudie également l'histoire, la physique, écrit des vers, étudie l'arithmétique. Les principales étapes de cette éducation exigeante et plus généralement de la vie de Mill, ont été relatées dans une autobiographie écrite au cours des dernières années de sa vie et publiée peu après sa mort en 1873.

Mill est âgé de treize ans lorsque son père entreprend de lui donner des cours d'économie politique. L'enfant doit rendre compte par écrit des exposés que lui fait son père lors de longues promenades. Puis, John Stuart lit les *Principes* de Ricardo ainsi que les pamphlets de ce dernier sur la « controverse sur le lingot », tout en rendant compte chaque jour de ses progrès. Ensuite, son père le charge d'étudier la *Richesse des nations*, qu'il doit confronter aux « vues supérieures de Ricardo ». Au cours de cette première partie de son éducation, il rencontre Ricardo, Hume et surtout Bentham.

En 1820-21, il fait un séjour de douze mois dans le sud de la France, à l'invitation du frère de Bentham. Ce séjour lui permet de compléter sa formation en étudiant le français et la littérature française et en suivant des cours de chimie, de zoologie, de mathématiques et de logique à l'université de Montpellier. Sur le chemin du retour, il passe quelque temps chez J.-B. Say, qu'il avait déjà rencontré plusieurs années auparavant en Angleterre et en qui il apprécie à la fois le républicain qui a su résister au despotisme de Bonaparte et l'homme éclairé.

À son retour de France, il reprend le cours de ses études ; il doit annoter les *Principes d'économie politique* que son père s'apprête à publier [1]. Surtout, il étudie le *Traité de législation* de Bentham, dont l'influence sur sa propre pensée sera considérable : « Le sentiment m'assaillit, explique-t-il, que tous les moralistes antérieurs étaient supplantés et même que commençait une nouvelle ère dans le domaine de la pensée » (*Autobio-*

1. Plus précisément, son père lui demande de rédiger de courts résumés de chaque paragraphe, comme Bentham avait coutume de le faire pour ses propres écrits.

graphy, p. 54). À cette époque, il lit également Lockes, Helvétius, Hume, Hartley, auteurs qui lui permettent d'approfondir sa réflexion sur la philosophie et sur la psychologie. Il discute de philosophie, de morale et de politique avec des amis qu'il réunit bientôt (à partir de l'hiver de 1822-23) dans un cercle de discussion baptisé Utilitarian Society.

En 1823, son père lui obtient un poste d'employé à la Compagnie des Indes Orientales, qui avait alors en charge le gouvernement de la colonie anglaise. Il monte rapidement dans la hiérarchie et devient inspecteur avant de prendre une retraite prématurée, en 1858, lorsque le gouvernement britannique retire à la Compagnie ses responsabilités politiques. Son emploi ne l'empêche pas de poursuivre des activités plus personnelles. Ainsi, à partir de 1822, il publie des articles sur différents sujets de politique et d'économie. En 1824-25, il est chargé de préparer une édition anglaise du *Traité des preuves judiciaires* de Bentham [2]. Durant la période 1825-1830, il participe à un nouveau groupe de réflexion qui se réunit pour discuter les enseignements de l'économie politique et pour discuter de logique et de psychologie.

Ainsi que Mill l'explique dans son autobiographie, il s'était fixé pour objectif, à la suite de la lecture de Bentham (en 1821), de réformer le monde. Tous ses efforts tendirent alors vers cet objectif. Or, à l'automne de 1826, il doute que la réalisation d'un tel objectif suffise à son bonheur et il entre dans une période de crise morale, caractérisée par une profonde dépression nerveuse dont il ne sortira que progressivement (cf. *Autobiography*, chap. V, pp. 112-120). Il rend son éducation, qui avait privilégié l'analyse froide au détriment des sentiments, responsable de cette dépression. Cette expérience devait affecter profondément sa façon de concevoir et de rechercher le bonheur et est à l'origine d'une recherche destinée à dépasser les conceptions de Bentham sur l'utilitarisme. La découverte, en 1829 et 1830, de la pensée politique de Saint-Simon et des écrits d'A. Comte, lui ouvre d'ailleurs de nouveaux horizons. C'est dans ce nouvel état d'esprit qu'il prend parti en faveur de la révolution française de Juillet 1830.

Mill écrit beaucoup. En 1830-31, il rédige cinq essais sur des *Questions non résolues en économie politique*, qui seront publiés en 1844. Il publie, en 1833 et en 1838, deux textes sur Bentham et, en 1840, un texte sur un autre philosophe, Coleridge. En 1844, il publie l'une de ses œuvres maîtresses : *A System of Logic*. Un événement important de cette période est sa rencontre, en 1830, avec Harriet Taylor, une femme mariée avec laquelle il nouera une longue relation d'amitié avant de l'épouser en 1851,

2. Plusieurs ouvrages de Bentham ont été publié d'abord en français, sous la responsabilité de E. Dumont.

lorsqu'elle aura perdu son mari. Mill admire cette femme pour ses qualités humaines, morales et intellectuelles, et lui reconnaît une responsabilité importante dans l'évolution de sa pensée. Un autre événement important est la mort de son père, en 1836 : elle le libère d'une influence qu'il avait commencée à remettre en cause à la suite de sa dépression.

En 1845, Mill entreprend d'écrire une autre de ses œuvres maîtresses, les *Principes d'économie politique*, qui sera publiée en 1848 et qui fait notamment écho à son approche philosophique des institutions. Le livre connut un succès rapide et il fera l'objet de sept éditions du vivant de son auteur. Mill continue ensuite d'écrire mais s'avoue découragé par le succès, en France, d'un « usurpateur sans principes » (il désigne ainsi Louis Napoléon Bonaparte), qui semble mettre fin «à tout espoir de liberté ou de progrès social en France et sur le continent » (*Autobiography*, p. 201). Sa femme et lui travaillent à un essai sur la liberté, où ils militent en faveur de la liberté d'opinion et dénoncent le poids du conformisme. Le décès de celle-ci, survenu en 1858 en France alors qu'ils étaient de passage à Avignon, l'affecta au plus haut point. Son premier soin fut d'assurer la publication de l'essai, intitulé *De la liberté*, dès 1859. Il vécut désormais une partie de l'année à Avignon pour rester à proximité de la tombe de sa femme. Ceci ne l'empêcha pas, toutefois, de reprendre une vie publique active en Angleterre et de se faire élire au Parlement en 1865, où il siègera jusqu'en 1868 et se posera en défenseur du suffrage des femmes et du syndicalisme. Durant cette ultime période de sa vie, il écrivit encore plusieurs essais, dont *Considerations on Representative Government* (1861), l'*Utilitarisme* (1863) et la *Philosophie de Hamilton* (1865), ainsi que sa propre biographie (1873) déjà citée. Il meurt en 1873.

La place de John Stuart Mill dans la science économique

Nous l'avons noté déjà, les *Principes* de Mill connurent rapidement un important succès. L'auteur attribua ce succès au fait que l'ouvrage répondait à un besoin du public en traitant de l'économie politique de façon autant pratique qu'abstraite et aussi, surtout, en la considérant comme un élément d'une science plus globale, qu'il nommait la philosophie sociale (cf. *Autobiography*, p. 200). Sans doute cette approche devait-elle beaucoup à l'éducation très complète et pluridisciplinaire que Mill avait reçue [3] ; elle répondait aussi à une critique souvent adressée à Ricardo, à qui l'on reprochait d'avoir fait de l'économie politique une

3. Mill a été baptisé par D. Villey (1944) « la vieille dame qui sait tout ».

science « froide et triste », somme toute déshumanisée. Les commentateurs ont observé que la méthode de Mill n'est toutefois pas dénuée d'ambiguïtés. D'un côté, il affirme que la méthode déductive est « la seule possible », de l'autre il applique, concrètement, une méthode mixte, évoluant au cours du temps, qui combine l'induction et la déduction (cf. Maricic, 1992, p. 534) [4].

Cette approche de la science économique fait de Mill un héritier de Smith tout autant que l'héritier de Ricardo [5]. C'est d'ailleurs ce qu'il admet explicitement dans la préface aux *Principes*, où il reconnaît précisément à Smith le mérite d'avoir considéré l'économie politique dans ses rapports avec la philosophie sociale (cf. *Autobiography*, Préface, pp. xci et suivantes). Si l'on ajoute qu'il se réfère également à Malthus et à J.-B. Say, et qu'il affirme la volonté d'intégrer de nouvelles idées dans le corpus théorique établi par ses prédécesseurs [6], on comprend le rôle charnière de Mill dans le développement de la science économique. Il est, si l'on met à part Marx, le dernier des classiques et un auteur de transition vers une nouvelle approche, celle des néoclassiques. Il est à noter que Marx puis Schumpeter ont jugé sévèrement les *Principes* de Mill, considérant que les conclusions de l'auteur sont souvent incertaines et mêmes contradictoires. Cette situation semble essentiellement due, reconnaît Schumpeter, «à la tournure d'esprit critique de Mill, qui le forçait à considérer tous les aspects de chaque question » et aussi à « une honnêteté que rien ne pouvait corrompre » (Schumpeter, 1983, II, p. 210) [7].

L'économie politique de Mill a également subi l'influence de Bentham et des utilitaristes. De ce point de vue, Mill, qui a joué un rôle important dans le développement de l'utilitarisme au XIXe siècle, est l'une des cibles des critiques actuelles de cette doctrine, développées en particulier par John Rawls [8]. Son économie politique a subi aussi l'influence des socialistes français et plus particulièrement celle de Saint-Simon, sans toutefois tomber dans les excès du « socialisme utopique ».

---

4. Cf. R. Aréna et A. Maricic, in : Béraud et Faccarello (1992).
5. Schumpeter considère que si, bien sûr, J.S. Mill a été longtemps sous l'influence de son père et de Ricardo, ses *Principes* ne sont pas ricardiens : « Mais j'ai déjà dit, et je l'ai souligné par mon refus d'inclure Mill dans l'école ricardienne, que la théorie économique contenue dans les *Principes* n'est plus ricardienne » (1954, II, p. 208).
6. C'est à nouveau à Smith qu'il se réfère sur ce point, dans la préface des *Principes* : « Il apparaît à l'auteur qu'un ouvrage similaire, dans son objet et dans sa conception générale, à celui d'Adam Smith, mais qui tienne compte des connaissances accrues et du progrès des idées à notre époque, est le genre de contribution dont l'économie politique a actuellement besoin » (1873, préface, p. xcii).
7. Dans le même ordre d'idées, Laski (1924, p. xv) considère que Mill était instinctivement éclectique, ce qui serait la marque des esprits les plus influents. Il précise ainsi que Mill « [...] a été un démocrate, mais il a plus que quiconque dénoncé les maux de la démocratie. Il a été un individualiste mais il a plus que quiconque dénoncé les excès du *laisser-faire*. [...] il a été finalement un mystique mais il a mieux que quiconque et de façon impitoyable montré les dangers et l'illogisme de la religion. »
8. Cf. J. Rawls, *Théorie de la justice*, Paris, Le Seuil, 1987.

2. LA VISION MILLIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Une vision structurée par la référence à l'utilitarisme

Nous avons noté que la lecture du *Traité de législation* de Bentham devait influencer profondément Mill. De fait, explique-t-il, il trouva dans le principe d'utilité exposé par le philosophe le moyen de structurer sa propre pensée et ses connaissances. Notons schématiquement que Bentham soutenait une doctrine, l'utilitarisme, qui part du principe que l'être humain rationnel recherche le bonheur. Ce qui contribue au bonheur, selon cette doctrine, est l'utilité. Précisons avec C. Audard (« Présentations », in : J.S. Mill, 1998, p. 7) que l'utilitarisme ne fait pas l'apologie de l'égoïsme : le bonheur personnel et celui d'autrui sont à mettre sur un pied d'égalité. Enfin, pour l'utilitarisme, le jugement moral (entre le bien et le mal) doit porter sur les conséquences observables de l'action, son effet sur le bonheur du plus grand nombre, non sur le caractère ou le motif de l'individu qui accomplit cette action. Ces précisions sont importantes notamment parce qu'elles expliquent que Mill ait pu trouver dans l'utilitarisme le moyen de conforter sa préférence pour la liberté individuelle (et le rejet des préjugés et de la pression du conformisme) tout en donnant des limites au libéralisme : les choix individuels ne doivent pas nuire à la recherche de l'utilité du plus grand nombre et peuvent donc, pour que ce principe soit respecté, faire l'objet des mesures coercitives ou « sanctions ».

Une conséquence de cette philosophie, et de son application à l'économie politique, est que Mill apparaît comme l'inventeur de la notion d'« homo œconomicus » (cf. Blaug, 1986), qui accorde une place centrale aux comportements de l'individu rationnel. Il convient toutefois, comme le souligne A. Maricic (1992), de se garder de faire de Mill un précurseur direct des principes néoclassiques de maximisation de l'utilité individuelle ou collective et de la valeur-utilité. La théorie néoclassique de l'utilité s'appuiera en fait sur les conceptions hédonistes de Bentham, pour qui les actions humaines s'expliquent par la recherche d'un maximum de satisfaction. L'utilitarisme de Mill est, lui, qualifié d'indirect, « qui reconnaît que nos actions morales ont d'autres motivations premières que la recherche du bonheur » (C. Audard,1998, p. 10), même si cette recherche reste une fin ultime. Enfin, sur le problème précis de la valeur, Mill reste ricardien, dans la mesure où l'utilité n'est pour lui qu'une condition de l'échange des marchandises.

Le rôle-clé des institutions

Le rôle et la réforme des institutions ont été des sujets de réflexion importants pour Mill. Il s'attache à montrer comment les institutions structurent la société et lui assurent, ainsi, ordre et progrès. Par exemple, il explique que la propriété privée a eu différentes fonctions positives dans le développement des sociétés civilisées, apportant les bienfaits de l'accumulation et récompensant l'initiative privée.

Cependant, les institutions n'ont pas pour lui un caractère immuable. Si, au livre premier des *Principes*, il présente les lois et les conditions de la production comme des données (il emploie le mot « vérités ») physiques infrangibles, il explique au livre deux que les institutions, comprises au sens large et incluant par exemple les modalités de la répartition des richesses, sont le résultat d'un choix collectif ou d'un choix fait par ceux qui détiennent le pouvoir de décider. Ces choix peuvent être très différents selon les époques et les pays. Ils sont d'ailleurs contestables. Mill explique ainsi que la propriété privée a généralement été le résultat non d'une juste répartition ou des nécessités de l'activité économique mais d'actes de violence. Dès lors, il est partisan de modifier les lois et les institutions. De quelle façon ? Dans les *Principes*, il cherche des réponses à cette question en commençant par analyser les conséquences économiques des institutions en place. C'est ainsi qu'il compare longuement les différents régimes de propriété et analyse leurs conséquences avant de se prononcer – jusqu'à un certain point – en faveur d'un démantèlement des grandes propriétés et de leur répartition entre de petits propriétaires. Dans le domaine politique, également, il souligne le caractère relatif des institutions. C'est ainsi qu'il en vient à considérer que la démocratie représentative ne saurait constituer un principe absolu mais un principe dont l'application est fonction des circonstances (cf. *Autobiography*, pp. 144-145). Se déclarant radical et démocrate, il considère que le rôle prédominent attribué à l'aristocratie en Europe, et plus précisément en l'Angleterre, est un mal qui doit être combattu.

La découverte des socialistes français, à la fin des années 1820, avait ouvert à Mill de nouveaux horizons. Ainsi, il explique (*Autobiography*, pp. 141-142) que les écrits des Saint-Simoniens l'on aidé à remettre en cause les enseignements de l'économie politique traditionnelle, « [...] qui suppose que la propriété privée et les lois de l'héritage sont des faits indéfectibles et que la liberté de la production et des échanges constitue le *dernier mot* du progrès social » (p. 141). La réorganisation des relations entre le travail et le capital, que proposent les socialistes, lui paraît (du moins en partie) souhaitable et rationnelle. Il doute, il est vrai, que cette réorganisation puisse s'appliquer concrètement, mais au moins trouve-t-il

un aspect très positif à la position des Saint-Simoniens : les générations futures pourront les remercier d'avoir proclamé l'égalité des hommes et des femmes et aussi la possibilité d'instaurer un nouvel ordre. En effet, non seulement Mill pense que les institutions sont perfectibles, mais il considère aussi que la propagation d'idées nouvelles (et plus généralement l'éducation du peuple) est favorable au progrès social.

La statique, la dynamique et l'état stationnaire

Au début du livre IV des *Principes*, J.S. Mill fait une distinction, appelée à un grand avenir, entre l'analyse statique et l'analyse dynamique [9]. Il explique qu'en examinant les relations causales entre différents faits ou phénomènes considérés comme existant simultanément, il a établi une analyse que l'on peut qualifier de statique. Il a ainsi découvert les lois d'une économie stationnaire. Il propose alors d'étudier les lois d'une économie qui connaît des changements : « Nous devons examiner ce que sont ces changements, leurs lois et leurs tendances ultimes ; ainsi, nous ajouterons une théorie du mouvement à notre théorie de l'équilibre, la dynamique de l'économie politique à la statique » (*Principes*, IV, 1, p. 705).

Mill considère que, dans les principaux pays au monde et à son époque, la dynamique de l'économie se traduit par un accroissement de la richesse matérielle et de la population. Pour expliquer cette dynamique, il se réfère à trois variables principales : le progrès technique, l'accroissement du capital et celui de la population. Toutefois, il ne restreint pas son raisonnement à des considérations strictement économiques : il associe les progrès de la production à celui de la civilisation dans son ensemble, qui apporte de plus grandes connaissances scientifiques, qui améliore la sécurité des personnes et de la propriété et qui, encore, améliore l'aptitude de la population à coopérer et à développer son activité productive.

Enfin, il rejoint une conclusion de ses prédécesseurs, Smith et Ricardo, à savoir que les profits tendent à baisser à long terme, jusqu'à atteindre un minimum qui décourage la population d'accumuler et de produire davantage. La raison de cette baisse des profits est liée à la quantité et à la productivité limitées de la terre : les rendements du capital et du travail associés à la terre sont par conséquent décroissants (cf. *Principes*, I, 1, 12, pp. 173 et suivantes). Ainsi est-il persuadé que la dynamique économique conduit les pays développés vers un état stationnaire. Selon lui, cet état pourrait d'ailleurs être déjà atteint par de nombreux pays si différentes circonstances (la dépréciation des capitaux investis dans des capacités de

9. En réalité, il fait déjà cette distinction dans *A System of Logic*.

production excédentaires, les gains de productivité, les importations à bas prix, etc.) ne venaient pas contrecarrer la baisse des profits. Toutefois, au contraire de ses prédécesseurs, il ne considère pas la perspective d'un état stationnaire comme préjudiciable au bien-être des individus. Pour lui, en effet, l'accumulation de richesses n'est pas un but en soi. Considérant le faible supplément de plaisir que, à partir d'un certain niveau de richesse, une production supplémentaire peut apporter aux individus, il estime que dans les pays les plus avancés « ce qui est économiquement nécessaire est une meilleure répartition » (*Principes*, IV, 6, p. 755). Cette meilleure répartition suppose, quant à elle, à la fois une croissance modérée de la population (se référant à Malthus, il estime qu'un accroissement non maîtrisé de la population nuit au bien-être général) et « [...] un système de lois favorisant l'égalité des fortunes, pour autant qu'elle est compatible avec la juste prétention de chacun aux fruits, importants ou non, de sa propre activité » (*ibid.*, p. 755). Mill complète sa démonstration en expliquant que l'état stationnaire, d'un point de vue économique, n'est pas contradictoire avec le développement d'autres aspects du mode de vie des individus comme la culture et le progrès moral et social. Il est pour lui dans la nature de l'humanité d'accomplir d'autres progrès que le seul accroissement de la production matérielle.

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE MILLIENNE

La production

Alors que dans les *Principes* de Ricardo l'analyse de la production est intimement liée à l'analyse de la valeur et de la répartition, Mill sépare soigneusement ces différentes questions. « Les lois et les conditions de la production de richesses relèvent, écrit-il, de vérités physiques. Elles n'ont rien de facultatif et d'arbitraire » (*Principes*, II, 1, p. 200). La question de la répartition est d'ordre institutionnel ; elle est liée aux lois et aux coutumes en vigueur dans une société donnée : « Ce n'est qu'une question d'institutions humaines. Une fois que les produits sont là, les hommes, individuellement ou collectivement, peuvent en faire ce qu'ils veulent » (*ibid.*). Quant à la question de la valeur, elle se rattache à celle de la répartition : « [...] des deux grandes divisions de l'économie politique, la production des richesses et leur répartition, la question de la valeur concerne seulement la seconde ; et cela seulement pour autant que la concurrence, et non l'usage ou la coutume, définit les modalités de la répartition » (*Ibid.*, III, 1, p. 455).

On reconnaît ainsi, dans l'économie politique de Mill, la marque de son approche des institutions, qu'il considère comme relatives à un état donné de la société et comme perfectibles. Ce faisant, il fait aussi la critique de ses prédécesseurs qui tendaient à considérer que les différentes facettes de l'activité économique relevaient d'un ordre propre, « naturel ». Il est également intéressant d'observer que, si la production est pour lui un phénomène physique, il n'exclut pas que les institutions aient un effet sur celle-ci. Cela apparaît clairement lorsqu'il examine les déterminants de la productivité des facteurs (terre, capital et travail). Cette dernière ne dépend pas seulement, en effet, de conditions physiques mais aussi de conditions liées au développement de la société et de ses institutions, comme par exemple le degré de sécurité dont bénéficient ses membres (cf. *ibid.*, I, 7, p. 112), l'extension de la division du travail ou encore la nature des lois régissant la propriété foncière (*ibid.*, I, 12, p. 183). Cette observation confirme le soin et l'honnêteté avec lesquels Mill considère les différents aspects de chaque question qu'il traite, au risque d'introduire lui-même les éléments qui affaiblissent sa thèse principale (cf. *supra*, la critique de Marx et de Schumpeter qui lui reprochent de dire une chose et son contraire), ici la distinction de la production physique et des phénomènes institutionnels.

Quoi qu'il en soit, Mill se livre au début des *Principes* à une analyse détaillée de l'action combinée de l'homme et de la nature dans le processus de la production. Il explique que la nature ne fait pas que fournir des matériaux ; elle offre aussi des forces et de l'énergie que les hommes combinent en utilisant aussi bien leur travail musculaire que les ressources de leur intelligence, leurs talents et leur ingéniosité. Le résultat de la production est ainsi le produit conjoint du travail et de la nature sans que l'on puisse séparer les contributions respectives de ces deux facteurs : « La part que prend la nature dans le produit des hommes est indéfinie et incommensurable » (*Principes*, I, 1, p. 28). Vouloir distinguer leurs contributions, dit-il, reviendrait à vouloir déterminer laquelle des deux lames d'une paire de ciseaux contribue le plus à la coupe.

Mill définit ensuite le capital. Troisième facteur, celui-ci consiste en un stock de biens produits et accumulés en vue d'une production. Il est ainsi le produit d'un travail consacré indirectement à la production courante. L'auteur énonce alors un ensemble de « propositions fondamentales concernant le capital » (*Principes*, I, 5, pp. 63 et suivantes). En particulier, il explique que toute production mettant en œuvre un capital, que ce soit sous la forme d'outils, de matériaux ou de subsistances nécessaires à l'entretien des producteurs, le développement de l'industrie est borné par le capital disponible. Il est vrai, précise-t-il aussitôt, que cette borne n'est pas nécessairement atteinte. Toutefois, il estime que l'existence d'un capi-

tal inemployé n'est que temporaire. Autrement dit, il rejette la thèse malthusienne du risque d'un excès d'épargne (l'épargne étant pour lui, comme pour Malthus, la source du capital) et accepte la loi de Say (non sans ambiguïtés, comme l'explique Sowell, 1991, pp. 107 et suivantes).

La répartition

Pour John Stuart Mill, nous l'avons noté déjà, la répartition est de nature institutionnelle. Ainsi, les règles en sont soumises à la volonté humaine [10]. Cependant, les effets n'en sont pas moins contraignants (nécessaires) et la tâche de l'économiste est de découvrir ces effets : « La société peut soumettre la répartition de la richesse aux règles qu'elle juge les meilleures ; mais les résultats pratiques qui vont résulter de l'application de ces règles doivent être découverts, comme toute autre vérité physique ou mentale, grâce à l'observation et au raisonnement » (*Principes*, II, 1, p. 200). Nous connaissons déjà l'analyse qu'il fait de la propriété privée, à laquelle il attribue un rôle déterminant dans la répartition (cf. *supra* le paragraphe concernant le rôle des institutions). Aussi pouvons-nous nous intéresser directement à son analyse des différents revenus.

Mill examine tout d'abord la détermination du niveau des salaires, qu'il fait principalement dépendre de l'offre et de la demande de travail ou, autrement dit, « du rapport entre la population et le capital » (*Principes*, p. 337). Pour une population donnée, explique-t-il, le niveau des salaires est en effet dépendant du capital disponible pour rémunérer les salariés. Il reprend ainsi l'idée de l'existence d'un fonds des salaires déjà exprimée par Smith. Toutefois, il n'assigne pas de limites strictement déterminées à ce fonds. D'une part, tout le capital disponible pour rémunérer le travail peut ne pas être utilisé, lorsque le commerce est stagnant. D'autre part, ainsi qu'il le précisera plus tard, en 1869, dans un article de la *Fortnightly Review*, le capitaliste peut très bien utiliser pour payer les salaires des fonds qu'il destinait à sa propre consommation. Les commentateurs n'ont pas manqué de souligner, enfin, que Mill se distingue de ses prédécesseurs, Smith et Ricardo, en considérant que les salaires ne tendent pas nécessairement vers un minimum de subsistance. Il estime en effet que la classe ouvrière, surtout si on l'éduque, est à même de comprendre l'effet favorable de la limitation des naissances sur son niveau de vie (*ibid.*, pp. 374-375).

Mill se tourne ensuite vers le profit qu'il définit comme un surplus

10. Étant précisé, toutefois, que pour Mill « les opinions et les sentiments des hommes, sans aucun doute, ne relèvent pas du hasard. Ils résultent fondamentalement des lois de la nature humaine, combinée à l'état des connaissances et à l'expérience, et à l'état des institutions de la société et à la culture intellectuelle et morale » (*Principes*, I, II, 1, p. 200).

ou revenu net, excédent du produit sur le remboursement des coûts de production. Il précise que le profit peut être décomposé en trois éléments. Il distingue l'intérêt qui « [...] est ce qu'une personne obtient en s'abstenant simplement de consommer immédiatement son capital et en permettant que d'autres l'utilisent pour produire » (*ibid.*, p. 400), une prime d'assurance due en compensation des risques pris par le capitaliste qui emploie son capital dans une activité de production et, enfin, la rémunération du travail de direction de l'entreprise. Ainsi que les commentateurs l'ont relevé, ces définitions tendent à confondre l'entrepreneur, qui met en œuvre une production, et le capitaliste qui constitue un capital en s'abstenant de consommer. En fait, Mill distingue les deux fonctions même si, bien sûr, il note qu'elles peuvent être assumées par une même personne physique (cf. *ibid.*, p. 401). La difficulté est surtout d'ordre théorique : comment mettre sur un même pied la rémunération du capital et la rémunération du travail de l'entrepreneur ? Dans la suite du chapitre sur les profits, Mill explique que le capital avancé dans une production se résout finalement en salaires : le capitaliste paie directement des salaires et achète des moyens de production qui ont nécessité eux-même le paiement de salaires (cf. pp. 411-412). Cette analyse ne dissipe sans doute pas l'ambiguïté soulevée par le travail de l'entrepreneur, elle fournit néanmoins une précision intéressante. On vérifie en effet que même si elle justifie le paiement d'un intérêt au capitaliste qui prête de l'argent à l'entrepreneur, l'abstinence n'est pas l'origine du profit. Mill est ici ricardien : « La cause du profit est dans le fait que le travail produit plus que ce qui est nécessaire à son entretien » (p. 411). Mill précise encore que la concurrence des capitaux tend, en règle générale, à égaliser les taux des profits. Seules subsistent des divergences fondées, par exemple, sur le caractère plus ou moins risqué des différentes productions.

Enfin, Mill s'intéresse à la rente. Perçue par les propriétaires de terres ou d'« agents naturels », elle est selon lui l'effet d'un monopole (p. 417) : les propriétaires retirent un revenu d'un bien qu'ils n'ont pas produit mais dont ils sont seuls à disposer. Il ajoute qu'une condition à l'existence de la rente est que la quantité offerte de terre soit inférieure à la quantité demandée (requise pour la production courante). Il ne s'ensuit pas, toutefois, que toutes les terres doivent être mises en culture pour que les propriétaires bénéficient d'une rente. En effet, Mill prend en compte les différences de fertilité et aussi de situation des terres ; la rente est pour lui différentielle. L'analyse proposée est néanmoins originale, car Mill généralise la théorie ricardienne de la rente différentielle : il considère, dans un exemple, qu'un entrepreneur paiera une rente au propriétaire d'une machine disponible en quantité limitée et qui lui permet de produire une quantité donnée de biens à un coût inférieur au coût supporté

par ses concurrents (pp. 428-429). La rente est égale à la dépense supplémentaire faite par les entrepreneurs qui ne disposent pas de la machine la plus performante. Au Livre III (*ibid.*, III, 5, pp. 494-495), il donne également l'exemple des brevets qui assurent une rente, qu'il nomme encore un « profit extra », à leurs propriétaires.

La théorie de la valeur, le rôle de l'offre et de la demande

Mill reproche à ses prédécesseurs d'avoir trop souvent traité la valeur comme si elle était le sujet essentiel, voire unique, de l'économie politique. Nous connaissons la raison de ce reproche : pour l'auteur, la question de la valeur, comme celle de la répartition à laquelle elle est liée, est institutionnelle et elle est séparée des lois de la production. Mill n'en considère pas moins qu'il s'agit d'une question fondamentale dans une société « dans laquelle le système industriel est entièrement fondé sur l'achat et la vente » (*Principes*, III, 1, p. 456). Il considère en outre que ses prédécesseurs ont parfaitement analysé la question de la valeur : « Heureusement, il ne reste aucune loi de la valeur que l'auteur du présent ouvrage ou que les auteurs du futur aient à découvrir » (p. 456). Il en restera donc aux théories de Smith et Ricardo, qu'il s'attachera surtout à clarifier.

L'effort de clarification porte tout d'abord sur la notion et le rôle de l'utilité. Notamment, en considérant que le diamant n'a pas d'utilité (ou valeur d'usage) bien qu'il ait une grande valeur d'échange, Smith aurait donné une définition de l'utilité propre au philosophe ou au moraliste mais étrangère à l'économie politique. Du point de vue de cette dernière, l'utilité désigne la capacité de satisfaire un désir ou de servir à la réalisation d'un objectif : « Les diamants ont cette capacité à un degré élevé, et s'ils ne l'avaient pas ils n'auraient pas de prix » (*Principes*, pp. 456-457). Mill explique ensuite que l'utilité détermine une limite supérieure à la valeur des marchandises : aucune personne n'est prête à payer une marchandise au-delà de la valeur qu'elle lui attache en fonction de l'utilité qu'elle en a.

L'effort de clarification porte ensuite sur la classification des biens et la détermination de leur valeur (ou prix). Une première catégorie comprend les biens dont la quantité est étroitement limitée, comme par exemple certains vins, de vieux livres ou des sculptures et des tableaux anciens. La valeur de ces biens est fixée par le mécanisme de l'offre et de la demande : « L'équation de l'offre et de la demande est la loi de leur valeur » (*Principes*, p. 466-468). Une deuxième catégorie comprend les biens, les plus nombreux, dont la production nécessite une quantité donnée de travail et d'outils et peut être multipliée indéfiniment pour un

coût constant. La valeur de ces biens est également soumise à la loi de l'offre et de la demande mais elle tend à se fixer, sous l'effet de la concurrence des capitaux qui s'investissent dans les productions les plus rentables et se retirent des productions les moins rentables [11], à un niveau qui couvre les coûts de production et assure au producteur un profit ordinaire : « Le coût de production et le profit ordinaire constituent par conséquent ce que l'on peut appeler le prix ou la valeur *nécessaire* de tous les objets produits par le travail et le capital » (*ibid.*, III, 3, p. 471). Mill rappelle que Smith et Ricardo ont qualifié de « naturel » ce prix nécessaire. Enfin, une troisième catégorie est constituée des biens dont la multiplication, grâce à l'emploi de travail et de capital, ne peut être obtenue qu'à coûts croissants en raison de l'emploi de terres ou de ressources naturelles. Les produits de l'agriculture, précise l'auteur, appartiennent à cette catégorie. La valeur d'un bien de cette catégorie est déterminée par le coût de production des quantités de ce bien produites dans les circonstances les moins favorables [12]. La différence entre la valeur d'une unité d'un tel bien et son coût de production, lorsque cette unité est produite dans les circonstances les moins défavorables, définit la rente que s'approprient les propriétaires des terres et des ressources naturelles. La rente est donc bien, selon les termes mêmes employés par l'auteur, « différentielle ». Il étend d'ailleurs, comme nous l'avons mentionné, cette notion à tout revenu tiré d'un avantage différentiel.

La monnaie

Fondamentalement, la réflexion de Mill sur la monnaie s'inscrit dans la continuité des classiques, Smith et surtout Ricardo. Ainsi, il considère que la monnaie sert d'intermédiaire dans les échanges et n'interfère pas dans la détermination de la valeur relative des marchandises échangées : « La monnaie est un simple dispositif destiné à faciliter les échanges et qui n'affecte pas les lois de la valeur » (*Principes*, III, 7, p. 505) [13]. Il définit un rapport inverse entre la quantité de la monnaie, pondérée par la vitesse de la circulation, et sa valeur (ou pouvoir d'achat) : « [...] le volume des biens et des transactions étant donné, la valeur de la monnaie est l'inverse de sa quantité multipliée par ce que l'on appelle la vitesse de la circulation » (*ibid.*, p. 513).

Toutefois, Mill se montre critique envers le régime de convertibilité instauré en 1844 par l'Acte de Peel, dont Ricardo avait été l'inspirateur. Cette loi séparait les activités d'émission et de crédit de la Banque d'Angle-

11. Selon un processus concurrentiel déjà décrit par Smith et Ricardo.
12. En d'autres termes, la valeur de ces biens est déterminée par leur coût marginal.
13. On pense bien entendu, ici, à l'image smithienne de la « grande roue de la circulation ».

terre. Pour Ricardo, comme pour ses disciples (notamment Senior) qui défendirent le « principe de la circulation » (« currency principle »), le crédit n'est logiquement que le prêt d'une monnaie préalablement déposée en banque. Il est donc essentiel de séparer l'émission des opérations de crédit et, pour empêcher la dépréciation des billets de banque, de contrôler l'émission en la soumettant à une règle stricte de convertibilité-or. Mill, au contraire, adhère au « principe de la banque » (« banking principle ») défendu par T. Tooke et J. Fullarton. Notamment, il soutient avec Tooke que l'accroissement de la quantité de billets en circulation est généralement l'effet de la hausse des prix et non sa cause (p. 355). Il considère que le crédit agit tout autant sur les prix que la monnaie (qu'il définit en un sens large, incluant aussi bien les espèces que les dépôts et les effets payables à vue) : « [...] le crédit, pour autant qu'il est employé pour acheter des marchandises, a exactement le même effet sur les prix que la monnaie » (*Essays*, « The Currency Question », I, p. 354). Il lui apparaît, en conclusion, que le contrôle de l'émission de billets est inadéquat pour stabiliser la demande et les prix (p. 356).

L'échange international

La contribution de Mill à la théorie de l'échange international est considérée comme majeure. Il lui revient en effet le mérite d'avoir prolongé la théorie ricardienne des coûts comparatifs en expliquant la détermination des termes de l'échange international et celle, conséquente, des gains à l'échange réalisés par les pays.

Mill explique tout d'abord, à la suite de Ricardo, que le coût d'un bien importé n'est pas déterminé par son coût de production dans son pays d'origine, mais par le coût de production du bien que le pays importateur devra exporter en échange pour régler son achat (*Principes*, III, 18, p. 595). Pour les deux auteurs, les biens ne s'échangent en proportion de leurs coûts de production qu'à l'intérieur des pays. Mill suppose alors, dans un exemple, que 10 mètres de drap coûtent en Angleterre autant que 15 mètres de toile, tandis qu'ils coûtent autant que 20 mètres de toile en Allemagne. Quel sera le rapport d'échange du drap anglais contre la toile allemande ?

Ainsi que l'observe notre auteur, les coûts comparatifs (définis dans chaque pays) donnent deux limites aux rapports d'échange. Si 10 mètres de drap s'échangent contre 15 mètres de toile, l'Allemagne fait un gain mais pas l'Angleterre. Le premier pays reçoit en effet 10 mètres de drap qui lui auraient coûté, s'il les avait produits lui-même, l'équivalent de 20 mètres de toile. Le second pays reçoit 15 mètres de toile qui lui auraient coûté, s'il les avait produits lui-même, l'équivalent exact des 10 mètres

de drap exportés. Le même raisonnement montre qu'au taux de 10 mètres de drap pour 20 mètres de toile, l'Angleterre fait un gain mais pas l'Allemagne. En dehors de ces deux limites les échanges ne se feront pas, puisque l'un des deux pays serait perdant. Enfin, pour un taux intermédiaire, « le bénéfice sera partagé entre les deux pays » (*Principes*, p. 597).

Le rapport d'échange effectif est, pour Mill, déterminé par la loi de l'offre et de la demande. Il précise que dans tout échange l'offre d'une marchandise étant la demande d'une autre marchandise, la loi de l'offre et de la demande se résout ici dans l'égalisation des demandes émanant des consommateurs des pays concernés : « [...] l'offre et la demande ne désignent rien d'autre qu'une demande réciproque et dire que la valeur [le rapport d'échange] s'ajuste afin d'égaliser l'offre et la demande, c'est dire en fait qu'elle s'ajuste afin d'égaliser la demande exprimée d'un côté à la demande exprimée de l'autre » (*Principes*, p. 604).

Les commentateurs n'ont pas manqué de noter, également, que Mill conçoit et applique la notion d'élasticité de la demande, qui sera plus tard développée par A. Marshall [14]. En effet, il examine attentivement les répercussions d'une baisse des prix domestiques de produits échangés par un pays, due par exemple à un progrès technique, sur la demande étrangère. Il explique qu'une telle baisse accroît la demande des produits concernés et qu'elle permet l'accroissement de la demande d'autres produits (cf. *Principes*, p. 604-609). Il applique le même raisonnement aux taxes, dont les variations peuvent améliorer ou détériorer les termes de l'échange en fonction de l'élasticité de la demande.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de John Stuart Mill :

(1838) *Essay on Bentham*, cité d'après l'édition (1998) publiée par les Presses Universitaires de France, Paris.

(1843) *A System of Logic*, cité d'après l'édition (1967) publiée in *Collected Works of John Stuart Mill*, University of Toronto Press, Toronto.

(1844) *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, cité d'après l'édition (1967) publiée in *Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. IV et V, University of Toronto Press, Toronto.

(1848) *Principles of Political Economy*, cité d'après l'édition (1965) publiée in *Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. II et III, University of Toronto Press, Toronto.

(1861) *Utilitarism*, cité d'après l'édition (1998) publiée par les Presses Universitaires de France, Paris.

14. Cf. notamment R. Dehem (1984, pp. 208-211).

(1873) *Autobiography*, cité d'après l'édition publiée (1969) par Oxford University Press, London.

Quelques textes de référence sur Mill :

Bladen, V.W. (1965) « Introduction », in : *Collected Works of John Stuart Mill*, Toronto, University of Toronto Press et Routledge & Kegan, Vol. II, pp. vii-xli.
Hollander, S. (1987) « Mill, John Stuart, as economic theorist », *The New Palgrave*.
Rayan, A. (1987) « Mill, John Stuart », *The New Palgrave*.
Robbins, L. (1967) « Introduction », in *Collected Works of John Stuart Mill*, Toronto, University of Toronto Press et Routledge & Kegan, Vol. IV, pp. xxiii-lxiii.

Karl Marx

1. POINTS DE REPÈRE

Karl Marx, sa vie et son œuvre

Karl Marx naît le 5 mai 1818 à Trèves en Allemagne. Sa famille est d'origine juive mais son père, avocat, a rompu avec cette tradition et s'est fait baptiser (et fera baptiser ses enfants) dans la religion protestante pour assurer sa carrière. Il est, dit l'un de ses amis, « protestant à la Lessing », c'est-à-dire un protestant très libéral [1] tant dans le domaine religieux que politique.

Le jeune Marx fait ses études tout d'abord au lycée de sa ville natale puis, en 1835, il part étudier le droit à l'Université de Bonn. En 1836, il poursuit ses études de droit à l'Université de Berlin. À partir de 1837, il fréquente un club de jeunes hégéliens libéraux (le Doktorklub), qui ne retiennent de l'enseignement de leur maître que la méthode dialectique et qui critiquent la monarchie prussienne. Il fait ainsi la connaissance de Bruno Bauer, professeur de théologie très critique vis-à-vis de sa propre discipline. En 1841, le jeune Marx soutient sa thèse de doctorat devant l'Université d'Iéna et il a l'espoir d'accéder à un poste de professeur aux côtés de Bauer, à Bonn. Mais, en 1842, le pouvoir politique prussien chasse Bauer et, du même coup, anéantit les espoirs du jeune docteur. Marx devient alors journaliste et, bientôt mais pour très peu de temps, rédacteur en chef d'un journal libéral, la *Gazette Rhénane* : le journal est interdit par la censure dès janvier 1843, après avoir publié des articles critiques sur la Russie du tsar Nicolas 1er.

Marx décide alors de s'exiler à Paris, où il participera à la fondation des *Annales franco-allemandes*. Avant de partir, il se marie avec Jenny, jeune fille de l'aristocratie allemande, qui sera une femme et une mère remarquables. Arrivé à Paris en octobre 1843, il se lance donc dans une nouvelle expérience de journaliste qui, elle aussi, tourne court, victime de la censure. Marx met à profit cette nouvelle période de sa vie pour réfléchir au rôle de la philosophie (elle lui apparaît incapable de transformer la réalité) et aux moyens de l'action politique. Il est en contact avec un groupe d'ouvriers allemands réfugiés à Paris ; il se prononce, dans l'unique numéro publié des *Annales*, en faveur d'une révolution sociale. Il entame la rédaction de ses premiers ouvrages de philosophie, dont *Critique du droit politique hégélien* et *La question juive*. Il fait la connaissance de Friedrich Engels, fils d'un riche industriel allemand, devenu communiste en

1. Cf. J.-Y. Calvez (1970, p. 8).

réaction à la misère des ouvriers allemands et anglais. Engels sera son plus fidèle ami ; il entreprend d'écrire avec lui *La Sainte Famille* (1844) qui est un ouvrage dans lequel Marx critique la philosophie de son temps (celle de Hegel principalement) et élabore les thèses qu'il développera ultérieurement. Durant cette même période, il commence à rédiger des notes sur l'économie politique, connues aujourd'hui sous le titre des *Manuscrits de 1844* et publiées seulement en 1932. Dans ces notes, Marx prend pour la première fois parti pour le communisme dont il critique toutefois les conceptions courantes, notamment l'égalitarisme [2].

Mais, en février 1845, Marx est expulsé de Paris à la demande du gouvernement prussien, qui s'inquiète de sa collaboration au journal communiste allemand édité à Paris, le *Vorwärts*. Il se réfugie à Bruxelles où il rédige, en collaboration avec Engels, un nouvel ouvrage philosophique, *L'idéologie allemande* (non publié de son vivant). Il adhère à un mouvement ouvrier, la Ligue communiste, qui prend pour devise la phrase « Prolétaires de tous les pays, unissez-vous ». Il s'oppose aux thèses des socialistes, en particulier à celles de Proudhon, qu'il prend à partie dans un autre ouvrage, publié en 1847, la *Misère de la philosophie* [3] : il reproche au socialiste français de nier l'efficacité de l'action révolutionnaire et de proposer des réformes utopiques [4]. Il donne des conférences destinées à éclairer les ouvriers sur le fonctionnement réel de l'économie. La renommée de Marx grandit : la Ligue lui confie, ainsi qu'à son ami Engels, la tâche de rédiger un programme qui sera publié en janvier 1848, le *Manifeste communiste*. C'est un livre important car Marx (avec l'aide d'Engels) y expose une conception (matérialiste) de l'histoire, qu'il a progressivement élaborée et dans laquelle la lutte des classes et le machinisme tiennent un rôle moteur et destructeur de la société. Programme, le livre prévoit une méthode d'action : la conquête du pouvoir politique par les ouvriers et la suppression de la propriété privée des moyens de production.

La crise économique de 1847, puis la révolution de février 1848 à Paris, qui s'étend bientôt à d'autres villes européennes, apparaissent à Marx comme des mouvements précurseurs d'une révolution de grande ampleur. Expulsé de Bruxelles, il cherche à organiser le mouvement ouvrier en France et en Allemagne. Mais les insurrections ouvrières sont partout violemment réprimées. Marx comprend que le moment de la

2. Cf. E. Bottigelli (1968, « Présentation », in : Marx, *Manuscrits de 1844*, p. xlvii).
3. Proudhon exposait ses thèses dans un ouvrage intitulé *Système des contradictions ou philosophie de la misère*.
4. Marx reproche à Proudhon de vouloir conserver ce qu'il considère comme les avantages (les « bons côtés ») de l'économie capitaliste et en éliminer les inconvénients (les « mauvais côtés »), cf. *Misère de la philosophie*, pp. 120-122 et aussi p. 187.

révolution n'est pas encore venu et, expulsé à nouveau de France en 1849, il se réfugie à Londres.

Une nouvelle période de la vie de Marx commence alors qui, sur le plan personnel, est très difficile : il vit avec sa famille dans la misère, ne disposant que de rares honoraires versés par des journaux pour lesquels il écrit des articles sur l'économie et la politique et de subsides envoyés par son ami Engels. Sa situation matérielle ne s'améliorera qu'à partir de 1864, grâce à l'héritage reçu de sa mère puis, à partir de 1869, grâce à Engels. Pour lui venir en aide, ce dernier vend en effet sa part dans une filature de Manchester héritée de son père. Sur le plan intellectuel, c'est une période d'intense activité durant laquelle Marx va approfondir sa connaissance de l'économie politique et en développer une vaste critique. Il est convaincu que l'action révolutionnaire, pour réussir, doit s'appuyer sur une connaissance approfondie et scientifique des faits. Il s'oppose à ceux qu'il appelle « les alchimistes de la révolution » et qui incitent les ouvriers à se soulever sans attendre.

Il publie une première partie de ses travaux d'économie en 1859, sous le titre *Contribution à la critique de l'économie politique*. Ce sera ensuite, en 1867, la publication du premier livre du *Capital*. Un deuxième livre est rédigé, puis un troisième est mis en chantier mais ne sera pas terminé par Marx qui meurt en mars 1883. Engels se chargera de la publication des deux derniers livres, l'un en 1885 et l'autre en 1894. Il est à noter que bien qu'il dépense une énergie considérable pour réaliser son travail scientifique – et malgré une santé défaillante – Marx n'en poursuit pas moins une activité militante. Ainsi, il participe aux réunions et congrès de l'Association internationale des travailleurs (la « Première Internationale ») fondée en 1864. Il lui faut de plus lutter contre différentes tendances qui s'opposent au sein de l'Association ; en particulier, il se heurte aux anarchistes dirigés par un révolutionnaire russe, Bakounine. Cette lutte affaiblira puis anéantira l'Internationale. Marx soutient la Commune proclamée à Paris en mars 1871, dont l'échec final le conforte dans l'idée que la révolution ne peut réussir à partir de soulèvements insuffisamment préparés et organisés. Dans la toute dernière partie de sa vie, il réfléchit précisément à la façon de réaliser la transition entre la société capitaliste et la société communiste où la propriété serait abolie et la production régie par la société, où l'homme serait libéré de toute aliénation (économique, religieuse, politique, etc.).

La place de Karl Marx dans la science économique

Marx occupe une place singulière dans la science économique. D'un côté, il remet cette dernière profondément en cause, de l'autre, il approfondit les thèses de ses prédécesseurs, celles de Ricardo principalement. Mais l'incohérence est seulement apparente. Ce que Marx reproche aux classiques, fondamentalement, c'est de considérer que les lois de l'économie sont générales et universelles, a-historiques [5]. Selon lui, elles sont relatives à un système donné, qui n'est qu'un moment de l'histoire, et ne pas le reconnaître revient à légitimer le mode de production capitaliste et les graves inégalités qu'il comporte (il dénonce ainsi « le cynisme de l'économie politique »). Cela étant précisé, son souci est d'analyser scientifiquement (il insiste beaucoup sur ce point) le système présent et il trouve effectivement chez les classiques les outils nécessaires même si, estime-t-il, ces derniers sont trop souvent restés à la surface des choses et ont méconnu la réalité profonde, conflictuelle, du capitalisme et ses lois d'évolution. Comme nous aurons l'occasion de le vérifier, Marx met au service de son dessein scientifique les ressources d'une rigueur logique remarquable. Il est également très scrupuleux : il a accumulé des masses considérables de matériaux, concernant surtout les théories de ses prédécesseurs et de ses contemporains (cf. ses manuscrits publiés en 1905 et 1910, sous le titre de *Théories sur la plus-value*, par Kautsky, dirigeant socialiste allemand) mais aussi des données statistiques.

Les critiques faites à Marx se sont développées autour de deux points principaux. D'une part, les commentateurs ont critiqué sa conception du capitalisme comme un système transitoire. Ils ont fait observer que ses prédictions n'ont pas été vérifiées : le capitalisme reste aujourd'hui triomphant. En particulier, la révolution russe, que Marx avait prédite vers la fin de sa vie [6], n'a pas abouti au résultat annoncé. L'économie soviétique, dont on peut toutefois discuter la conformité au modèle de transition vers le communisme esquissé par Marx, a échoué dans sa tentative d'échapper au capitalisme. D'autre part, a été critiquée la théorie de la valeur-travail qui sous-tend l'analyse économique marxienne. Ainsi que nous le vérifierons plus loin, cette théorie se heurte en effet à de graves difficultés posées principalement par l'hétérogénéité du travail, qui doit pourtant constituer l'étalon (unique) de mesure de la valeur, et à la question dite de « la transformation des valeurs en prix de production ». Cette

5. Le lecteur rompu à la philosophie pourra lire sur cette question Althusser et Balibar (*Lire le Capital*, Paris, Maspéro, 1968), qui expliquent que s'il s'agit bien du reproche de fond fait par Marx à l'économie classique, cette critique est néanmoins inachevée : l'objet réel du *Capital* ne serait pas simplement d'« historiciser » les catégories de l'économie classique.
6. Cf. J.-Y. Calvez (1970), p. 19.

dernière difficulté (que Marx a longuement essayé de surmonter dans le dernier livre du *Capital*) a marqué, selon la formule célèbre d'un économiste autrichien, E. von Böhm-Bawerk (1886), « la fin du système de Marx ».

L'analyse économique marxienne a trouvé, au cours du XXe siècle, différents prolongements : les analyses marxistes de Kautsky, R. Luxemburg et Lénine, le marxisme des doctrinaires de l'économie planifiée (Staline) ou encore le néo-marxisme des économistes américains Baran et Sweezy (intéressés à l'analyse du sous-développement et des mécanismes de la dépendance dans un monde dominé par un capitalisme monopoliste) ; elle a constitué également une source d'inspiration pour les théoriciens de la régulation [7]. Récemment (1995), un congrès tenu à Paris a mis en évidence la pérennité d'une pensée critique vis-à-vis du capitalisme, développée dans la tradition de Marx [8].

2. LA VISION MARXIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Le matérialisme historique

Dès les premières années de ses études universitaires commencées en 1835, Marx lit Hegel, le philosophe idéaliste. Dans une lettre à son père à la fin de 1837, souvent citée par les commentateurs, il considère qu'il a assimilé la philosophie hégélienne [9]. Mais, sous l'influence de Feuerbach, philosophe matérialiste qu'il lit à partir de 1842, il entreprend bientôt de critiquer la philosophie hégélienne. C'est le point de départ d'une méthode nouvelle que Engels baptisera successivement « conception matérialiste de l'histoire » puis « matérialisme historique » [10].

Contre Hegel, pour qui les rapports juridiques et politiques (ainsi les formes de l'État) en vigueur dans une société donnée sont les résultats de l'évolution de l'esprit humain, Marx soutient que les conditions de la production de la vie matérielle sont déterminantes : « Le mode de production de la vie matérielle conditionne le processus de vie social, politique et intellectuel en général » (*Contribution*, « Préface », p. 4). Comme il le dit dans une formule restée célèbre (dont Feuerbach est l'inspirateur), « Hegel défigure la dialectique par le mysticisme [...]. Chez lui elle marche

7. Pour une présentation synthétique de ces courants de pensée, on pourra se reporter à Baslé, Baulant et alii (1988) et aussi à Baslé, Chavance et alii (1993).
8. Cf. Andreff, W., Barrère, C. et alii (1996), *L'ordre capitaliste. Congrès Marx International*, Paris, PUF.
9. Cf. E. Bottigelli (1968), « Présentation », in : Marx, *Manuscrits de 1844*, p. xxiv.
10. Cf. J.-P. Potier (1986), p. 18.

sur la tête ; il suffit de la remettre sur les pieds pour lui trouver la physionomie tout à fait raisonnable » (*Le Capital*, I, 1, « Postface de la deuxième édition allemande », p. 29). Il explique que les hommes entrent dans des rapports (esclavage, servage, salariat), qu'il nomme « rapports de production », dépendants du degré de développement de la production. Ces rapports, qui forment la structure économique de la société, déterminent à leur tour sa « superstructure » juridique, politique et intellectuelle. La religion, l'idéologie sont des éléments de cette superstructure. Créations de l'homme, elles deviennent, explique Marx, des puissances qui le dominent et l'aliènent [11].

De Hegel, il conserve le principe d'un mouvement dialectique de l'histoire mais auquel il donne une nouvelle explication. Le mouvement est dû au fait que le développement des « forces productives » en œuvre dans la production (les moyens humains et matériels, la technique aussi) entre à un moment donné en contradiction avec les rapports de production, particulièrement les rapports de propriété, sur lesquels il reposait jusqu'alors : « À un certain stade de leur développement, les forces productives matérielles de la société entrent en contradiction avec les rapports de production existants, ou, ce qui n'en est que l'expression juridique, avec les rapports de propriété au sein desquels elles s'étaient mues jusqu'alors. Des formes de développement des forces productives qu'ils étaient ces rapports deviennent des entraves. Alors s'ouvre une époque de révolution sociale. Le changement dans la base économique bouleverse plus ou moins rapidement toute l'énorme superstructure » (*Contribution*, p. 4). Marx explique de cette façon la disparition des modes de production antique et féodal et celle des sociétés correspondantes : le développement des forces productives a rendu ces systèmes inopérants et contradictoires et a permis leur dépassement. Ces systèmes ont été, dit-il, des moments nécessaires de l'histoire de l'humanité : ils ont contribué à son développement et ont ainsi créé les conditions de leur propre dépassement. Le mode de production capitaliste – ou bourgeois – n'est de même qu'une étape dans l'histoire de l'humanité (nous examinerons ci-dessous comment d'après Marx le mouvement dialectique de l'histoire s'applique au capitalisme).

11. Pour une présentation de la notion d'aliénation chez Marx, on pourra se reporter à E. Bottigelli (1968, « Présentation », *op. cit.*, pp. liv-lx), ainsi qu'à J.-Y. Calvez (1970).

Le capitalisme ou l'exploitation de la force de travail

Le capitalisme se caractérise, explique Marx, par la séparation du travail des moyens de production. Fruit de l'histoire et plus particulièrement des avatars de la propriété privée, le capitalisme oppose deux classes constituées, l'une par les travailleurs libres ou prolétaires, qui ne possèdent que leur faculté de travailler ou « force de travail », et l'autre par les capitalistes, propriétaires des moyens de production. Marx examine longuement les conditions historiques de cette séparation fondamentale. Ainsi, il montre comment l'abolition du servage, dans l'Angleterre du XIVe siècle, avait transformé la majorité de la population en paysans libres travaillant leurs propres terres, avant que (dès la fin du XVe siècle) ceux-ci soient expropriés sans ménagements par une nouvelle noblesse terrienne avide de faire fructifier son argent, et viennent échouer dans les villes où il fournirent une main d'œuvre bon marché. Il nomme ce processus, qui a donné naissance au capitalisme et lui a permis de se développer, « l'accumulation primitive » (cf. *Le Capital*, I, 3, p. 174).

Sur un plan plus analytique, Marx explique que primitivement l'homme a travaillé pour satisfaire ses besoins immédiats, puis qu'il a produit davantage, échangeant le surplus contre des biens produits par d'autres. Or, cette production d'objets destinés à être échangés a profondément changé le rapport de l'homme à son travail. À partir de ce moment, le travail s'est trouvé « aliéné » : il a été consacré à produire des objets devenus étrangers aux besoins de leur producteur et dont ce dernier devait se dessaisir afin d'obtenir le produit d'autrui [12]. Autrement dit, l'homme a commencé à produire des marchandises, objets destinés à la vente. De concret, répondant à un besoin immédiat du producteur, le travail est devenu « abstrait », travail homogène et indifférencié qui produit des « valeurs d'échange ». La propriété privée est, selon Marx, née de cette aliénation du travail [13] qu'elle a à son tour développée, le producteur cessant, dans une étape ultérieure, de disposer de ses instruments de travail devenus propriété d'autrui : il lui fallait maintenant vendre sa « force de travail ».

L'aliénation du travail, explique notre auteur, a en outre pris toute sa dimension avec l'apparition de l'argent et, surtout, avec la transformation

12. Ainsi que le note le traducteur des *Manuscrits de 1844* (1968, Paris, Éditions Sociales, p. 56), le terme d'aliénation est habituellement retenu pour traduire deux termes allemands, également employés par Marx, « Entfremdung » et « Entäusserung », qui insistent, respectivement, sur l'idée de rendre étranger et sur l'idée de déposséder.
13. Les échangistes, écrit Marx, « doivent donc se reconnaître réciproquement comme propriétaires privés » (*Le Capital*, I, 1, p. 95).

de l'argent en capital. En effet, de même que la généralisation de l'échange des marchandises a conduit les producteurs indépendants à exprimer la valeur de celles-ci dans une marchandise particulière, prise pour monnaie ou «équivalent universel» (cf. *Le Capital*, I, 1, p. 82), la séparation du producteur de ses moyens de production a transformé l'argent en capital. Précisons ce point.

Dans la forme simple de la circulation des marchandises (les échanges), explique Marx, l'argent n'est qu'un intermédiaire : « L'échange ne s'accomplit donc pas sans donner lieu à deux métamorphoses opposées et qui se complètent l'une l'autre : transformation de la marchandise en argent et sa retransformation d'argent en marchandise » (*Le Capital*, I, 1, p. 114). La circulation des marchandises peut ainsi se résumer par la formule : Marchandise-Argent-Marchandise (ou M-A-M). Le producteur individuel vend la marchandise qu'il a produite, et qui lui est inutile, contre de l'argent qui lui permet ensuite d'acheter une marchandise produite par autrui et qu'il se propose de consommer : il vend pour acheter.

La circulation du capital prend, elle, la forme Argent-Marchandise-Argent (ou A-M-A), « transformation de l'argent en marchandise et retransformation de la marchandise en argent, *acheter pour vendre*. Tout argent qui dans son mouvement décrit ce dernier cercle, se transforme en capital, devient capital et est déjà par destination capital » (*Le Capital*, I, 1, p. 152). Mais, observe Marx, « il va sans dire que la circulation A-M-A serait un procédé bizarre, si l'on voulait par un semblable détour échanger des sommes d'argent équivalentes, 100 l. st., par exemple, contre 100 l. st. » (*ibid.*). En réalité, ce mouvement de l'argent a pour finalité de le faire valoir, en lui adjoignant un excédent que Marx nomme la « plus-value » : « La forme complète de ce mouvement est donc A-M-A', dans laquelle A'=A+ΔA, c'est-à-dire égale à la somme primitivement avancée plus un excédent. [...] Non seulement donc la valeur avancée se conserve dans la circulation, mais elle y change encore sa grandeur, y ajoute un plus, se fait valoir davantage, et c'est ce mouvement qui la transforme en capital » (*ibid.*, I, 1, p. 155). Le capitaliste est ainsi, concrètement, un possesseur d'argent (« l'homme aux écus »), qui dépense cet argent pour le faire fructifier.

Quelle est l'origine de la plus-value ? L'aliénation du travail, qui se caractérise dans la société capitaliste par le fait que les producteurs doivent vendre leur force de travail pour subsister. Ainsi que l'explique Marx, ceux-ci doivent, comme ils le feraient dans toute société, consacrer une partie de leur journée à produire les subsistances qui leur sont nécessaires ou, à tout le moins, des biens équivalents à ces subsistances nécessaires. Or le capitaliste, qui leur paie un salaire permettant d'acheter leurs moyens de subsistance, exige d'eux qu'ils travaillent au-delà du temps nécessaire

à la production de ces derniers. L'aliénation du travail, qui prend donc la forme de la vente de la force de travail des producteurs, permet leur exploitation par le capitaliste. Marx distingue ainsi le travail nécessaire et le « surtravail »[14] et nomme « taux de plus value » ou « degré d'exploitation » le rapport du surtravail au travail nécessaire.

Le développement contradictoire du capitalisme

Selon Marx, le capitalisme n'est qu'une étape dans l'histoire de l'humanité. Comme les modes de production qui l'ont précédé, il permet un développement des « forces productives » qui entre en contradiction avec les « rapports de production » (caractérisés par la séparation du producteur de ses moyens de production, l'opposition de l'ouvrier et du capitaliste). Examinons précisément la façon dont l'auteur voit se réaliser cette évolution.

Par développement des forces productives, Marx entend le développement de la productivité du travail, liée à une mécanisation accrue : « [...] en utilisant plus de machines et en général en employant davantage de capital fixe [les biens d'équipements], le même nombre d'ouvriers peut transformer en produits une plus grande quantité de matières premières et auxiliaires dans un même laps de temps – c'est-à-dire avec moins de travail » (*Le Capital*, III, 1, p. 226). Cette mécanisation accrue va de pair avec l'accumulation des capitaux ou « reproduction élargie », dont l'auteur examine les conditions au moyen de schémas fondés sur la distinction de deux secteurs produisant, l'un des moyens de production, l'autre des biens de consommation (cf. *ibid.*, II, 2). Elle est en outre imposée par la concurrence des capitaux : en introduisant de nouvelles machines qui améliorent la productivité du travail, un capitaliste accroît son profit, ce qui incite les autres à adopter les mêmes machines. Or, ce développement de la productivité du travail entre en contradiction avec le système capitaliste qui, pourtant, l'engendre. Du côté du capital, la contradiction se manifeste essentiellement par une loi de baisse tendancielle du taux de profit. Elle exerce également ses effets du côté du travail, où elle prend la forme d'une loi de paupérisation croissante.

La rémunération ou profit du capital trouve son origine dans l'exploitation de la force de travail : c'est la plus-value. Mais, l'emploi d'une proportion croissante de moyens de production, pour une quantité de travail donnée (dans une branche de production particulière comme dans l'économie dans son ensemble), empêche la plus-value de s'accroître aussi

14. Marx fait observer que « les différentes formes économiques revêtues par la société, l'esclavage, par exemple, et le salariat, ne se distinguent que par le mode dont ce surtravail est imposé et extorqué au producteur immédiat, à l'ouvrier » (*Le Capital*, I, 1, pp. 214-215).

vite que le capital total employé. Il s'ensuit que le taux de profit qui, d'après l'analyse marxienne, est le rapport de la plus-value au capital, décroît à mesure que progresse la productivité du travail : « [...] le taux de plus-value se traduit par un taux de profit général en baisse continuelle, le degré d'exploitation du travail restant sans changement ou même augmentant » (*Le Capital*, III, 1, 227). Le développement de la productivité du travail grâce à l'emploi de nouvelles machines, qui apparaît au capitaliste individuel comme un moyen d'accroître la rentabilité de son capital, va finalement à l'encontre de l'objectif recherché. Ainsi, conclut Marx, « La *véritable* barrière de la production capitaliste, c'est le *capital lui-même* [...] Le moyen – développement inconditionné de la productivité sociale – entre perpétuellement en conflit avec la fin limitée : mise en valeur du capital existant. Si donc le mode de production capitaliste est un moyen historique de développer la force productive matérielle [...] il représente en même temps une contradiction permanente entre cette tâche historique et les rapports de production sociaux qui lui correspondent » (*ibid.*, III, 1, p. 263) [15].

Comment la contradiction entre le développement de la productivité du travail et le mode de production capitaliste entraîne-t-elle la détérioration continue des conditions de vie des ouvriers, leur paupérisation croissante ? Le progrès technique a pour effet de réduire la quantité de travail employée pour un capital donné ; Marx en conclut à la formation d'une surpopulation « relative » : l'élargissement de l'échelle de production (donc l'accroissement du capital total employé) ne suffit pas à compenser la réduction de la quantité de travail demandée, due au progrès technique et aux gains de productivité [16]. À l'appui de sa thèse, il examine des statistiques de l'emploi et cite aussi les auteurs classiques, notamment Malthus, à qui il reproche toutefois de considérer que la surpopulation est « absolue », c'est-à-dire due à un excès de la croissance de la population par rapport aux ressources disponibles (cf. *Le Capital*, I, 3, pp. 70 et suivantes) [17]. Il précise que l'expansion de la production s'opère par des mouvements irréguliers, cycliques. Les ouvriers dont les capitalistes se séparent forment une « armée de réserve » qui facilite l'expansion du capi-

15. Marx (*Le Capital*, III, 1, p. 255) explique que les économistes classiques, dont Ricardo, « sentent bien que ce mode de production crée ici sa propre limite, mais ils en attribuent la responsabilité non à la production, mais à la nature (dans la théorie de la rente) ».

16. Marx qualifie cette surpopulation de « relative », « [..] parce qu'elle provient non d'un accroissement positif de la population ouvrière qui dépasserait les limites de la richesse en voie d'accumulation mais, au contraire, d'un accroissement accéléré du capital social qui lui permet de se passer d'une partie plus ou moins considérable de ses manouvriers » (*Le Capital*, I, 1, p. 74).

17. Il reproche ainsi à Malthus de faire de la loi de population une loi « abstraite et immuable », liée aux contraintes physiques de la production et à la nature humaine, alors qu'elle est propre au mode de production capitaliste (I, 1, p. 74).

tal en lui fournissant le surplus de main d'œuvre dont il a périodiquement besoin lorsqu'il s'investit dans de nouvelles productions. Ainsi, l'armée de réserve « appartient au capital d'une manière aussi absolue que s'il l'avait élevée et disciplinée à ses propres frais. Elle fournit à ses besoins de valorisation flottants et, indépendamment de l'accroissement naturel de la population, la matière humaine toujours exploitable et toujours disponible » (p. 76). Cette armée de réserve, à mesure qu'elle s'accroît, pèse sur les conditions d'emploi des ouvriers (ceux qui ont un emploi doivent travailler davantage, les femmes et les enfants des chômeurs louent leurs services) et sur leurs conditions matérielles d'existence, aboutissant à la paupérisation d'une partie croissante d'entre eux. Il s'établit ainsi « une corrélation fatale entre l'accumulation du capital et l'accumulation de la misère, de telle sorte qu'accumulation de richesse à un pôle, c'est égale accumulation de pauvreté, de souffrance, d'ignorance, d'abrutissement, de dégradation morale, d'esclavage au pôle opposé, du côté de la classe qui produit le capital même » (*ibid.*, p. 88).

L'accumulation du capital et les crises

Les commentateurs considèrent généralement que Marx n'a pas fourni de théorie achevée de la crise mais « a élaboré des éléments pour une interprétation globale qui sont éparpillés dans son œuvre » (A. Samuelson, 1992, p. 397) [18]. Deux éléments principaux retiennent l'attention.

D'une part, Marx s'applique à critiquer la loi de Say [19]. En particulier dans les *Théories sur la plus-value* (cf. II, chapitre 17, pp. 563-652), il soutient que toute marchandise offerte n'est pas nécessairement demandée. Pourquoi en est-il ainsi ? L'auteur explique essentiellement que les capitalistes, dont l'objectif est d'extorquer de la plus-value aux salariés, accumulent le capital et produisent sans tenir compte de la demande sur le marché, ce qui provoque des crises générales de surproduction : « La *surproduction* a spécialement pour condition la loi générale de production du capital : produire à la mesure des forces productives [...] sans tenir compte des limites existantes du marché ou des besoins solvables, et en y procédant par un élargissement constant de la reproduction et de l'accumulation » (p. 637). Mais comment expliquer, à son tour, l'insuffisance de la demande ? Par l'insuffisance du revenu des salariés (et donc leur sous-consommation) ? Comme le soulignent un certain nombre de commentateurs, Marx présente cet argument. Mais ce n'est pas une explication cohérente avec sa théorie : la plus-value forme le revenu des

18. Cet auteur indique (pp. 397 et suivantes, auxquelles le lecteur pourra se reporter) les références de plusieurs ouvrages consacrés à la théorie marxienne de la crise.
19. Cf. plus haut, le chapitre sur l'économiste français.

capitalistes indépendamment de la dépense des salaires [20]. Quant à la thésaurisation du revenu des capitalistes, ce n'est pas non plus une explication satisfaisante, les capitalistes étant supposés consacrer à l'accumulation les revenus qu'ils ne consomment pas [21].

D'autre part, Marx présente la crise comme une conséquence de la baisse tendancielle du taux de profit. C'est assurément la démarche la plus cohérente avec le reste de sa théorie. La baisse du taux de profit apparaît, sous sa plume, comme la manifestation d'une contradiction primordiale, qui mène le capitalisme à sa perte et annonce son dépassement par un nouveau mode de production. N'est-ce pas une condition nécessaire et suffisante de la crise ?

De fait, au Livre III du *Capital*, Marx écrit que « Les crises ne sont jamais que des solutions violentes et momentanées des contradictions existantes, de violentes éruptions qui rétablissent pour un instant l'équilibre rompu » (*Le Capital*, III, 1, p. 262). En quoi consistent ces contradictions ? Il est vrai qu'au début du chapitre dont est tirée cette citation, l'auteur évoque le fait que la capacité de consommation de la grande masse de la population (les salariés) est réduite à un minimum (*ibid.*, p. 257). Mais, ainsi que nous venons de le voir, ceci ne suffit pas à expliquer la crise. Il se réfère ensuite à la baisse du taux de profit. Considérant, pour la commodité de l'exposé, le cas extrême où un capital additionnel ne permet pas de dégager la moindre plus-value supplémentaire, il explique qu'il y a alors « surproduction » ou « suraccumulation » absolues de capital. Lorsque cette limite est atteinte, l'investissement d'un nouveau capital est en fait impossible : « [...] une portion du capital resterait totalement ou partiellement en jachère » (p. 264). Le lecteur attentif remarquera que la thésaurisation du revenu des capitalistes, évoquée plus haut pour expliquer l'existence de crises de surproduction, trouve ici une justification. Simplement, elle n'est pas le fait premier mais l'effet de la suraccumulation du capital. Dès lors, on peut concevoir que des moyens de production produits ne trouvent pas preneurs sur le marché. La solution, pour qu'un nouveau capital puisse s'investir, est qu'il prenne la place d'un capital existant, dévalorisé en raison de la mévente des biens qu'il a permis de produire. C'est précisément, indique Marx, la fonction des crises que d'anéantir une partie du capital existant, en dépréciant l'excédent de moyens de production produits et, du même coup, en dépréciant les titres et créances correspondant à ces biens et en désorganisant le

20. Il y a toutefois, ainsi que nous le verrons plus loin, un problème de la « réalisation de la plus-value » mais c'est une difficulté logique posée à la théorie de la valeur de Marx, non une difficulté du monde réel.

21. À moins qu'ils ne puissent plus investir, en raison de la suraccumulation du capital ; l'argument rejoint alors une seconde explication, que nous allons maintenant examiner.

système de crédit et de paiements qui s'est développé avec le capital (cf. *ibid.*, pp. 266-267). Marx poursuit le raisonnement en expliquant que les perturbations et même le blocage résultant des crises mettent en chômage une partie de la classe ouvrière et la préparent à consentir à une baisse des salaires. Au total, la crise prépare ainsi une reprise de l'activité en donnant de nouvelles bases à l'accumulation. Une autre solution, qui évite momentanément les crises mais leur permet de se manifester ultérieurement sur une plus grande échelle, est constituée par l'extension du commerce extérieur qui élargit les limites du marché. Insistons enfin sur le fait que si les crises permettent une reprise de l'activité, il s'agit pour Marx de solutions transitoires : la contradiction entre le développement de la productivité du travail et le mode de production capitaliste subsiste et, de crises en crises, la situation du prolétariat va en s'aggravant jusqu'au moment où celui-ci se révolte et anéantit le système.

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE MARXIENNE

La valeur-travail

Marx débute *Le Capital* par l'analyse de la marchandise, « forme élémentaire » de la richesse des sociétés capitalistes. À l'instar de Smith et de Ricardo, il distingue la valeur d'usage de la marchandise, c'est-à-dire son utilité, et sa valeur d'échange. Comme eux, il fonde la valeur d'échange sur le travail dépensé dans la production. Il précise que le travail à prendre en compte, mesurable d'après sa durée, ne dépend pas de l'habileté des travailleurs considérés individuellement : il s'agit d'un temps de travail nécessaire en moyenne, à une époque donnée, « le temps de travail socialement nécessaire ». Ajoutons qu'il porte son analyse à un niveau de rigueur formelle supérieur à celui de ses illustres prédécesseurs. On sait que Ricardo avait pu reprocher à Smith de mesurer tantôt la valeur des marchandises à partir du travail dépensé et tantôt à partir du travail commandé par elles dans l'échange. La seconde mesure est indéterminée : elle présuppose un échange qu'elle est pourtant censée expliquer. Bien entendu, Marx écarte à son tour cette seconde conception. De plus, il tire une conséquence logique de la distinction entre les deux niveaux d'analyse, celui de l'échange et celui de la mesure des marchandises : le travail ne pouvant être simultanément mesuré et mesurant, il convient de distinguer la force de travail et le travail. Seule la force de travail, que les ouvriers vendent aux capitalistes, est l'objet d'un échange et comme toute marchandise elle a une valeur déterminée par le travail nécessaire à

sa production, à savoir par le travail dépensé dans la production des subsistances nécessaires à l'entretien des ouvriers : « Cette marchandise, de même que toute autre, possède une valeur. Comment la détermine-t-on ? Par le temps de travail nécessaire à sa production » (*Le Capital*, I, 1, p. 173).

Ce parti-pris de rigueur formelle tient au souci maintes fois exprimé par Marx de faire une analyse scientifique. Il confirme aussi l'importance de l'économie politique dans sa pensée. Science de la production, elle est au cœur de l'analyse du système et de la société capitalistes. Toutefois, cette rigueur ne devait pas suffire à valider la théorie de la valeur-travail qui se heurte au problème de la transformation des valeurs en prix, déjà posé chez Ricardo et que nous allons retrouver chez Marx (cf. *infra*), et aussi, dès ses prémisses, au problème posé par l'hétérogénéité du travail. Une condition, en effet, pour que le travail permette de déterminer la valeur des marchandises est que soit réalisée ce que Marx appelle « la réduction du travail complexe au travail simple ». Le produit d'une heure de travail d'un ingénieur a plus de valeur que le produit du travail d'un ouvrier ordinaire. Comment le premier type de travail, le plus complexe, est-il réduit au travail simple du second ? « L'expérience montre que cette réduction se fait constamment. Lors même qu'une marchandise est le produit du travail le plus complexe, sa valeur la ramène, dans une proportion quelconque, au produit d'un travail simple » (*Le Capital*, I, 1, p. 59). Cette solution, qui avait déjà été adoptée par Smith, n'est pas acceptable : elle s'enferme dans un cercle vicieux, puisqu'il faut connaître le rapport des marchandises produites pour connaître le coefficient de réduction du travail complexe au travail simple, à partir duquel on est pourtant censé pouvoir déterminer le rapport d'échange des marchandises [22].

Le profit du capital, forme « modifiée » de la plus-value

Nous avons vu que Marx analyse le paiement des salaires comme l'achat d'une marchandise particulière, la force de travail des ouvriers. Si l'on ajoute que pour lui la monnaie est une marchandise retenue pour servir d'équivalent général, en terme duquel s'expriment l'ensemble des valeurs [23], on comprend que s'applique une règle générale : l'échange entre

22. Pour une discussion approfondie de ce point voir A. Cencini et B. Schmitt (1976).
23. Cf. Marx (*Le Capital*, I, 1, p. 104) : « Ce n'est pas la monnaie qui rend les marchandises commensurables : au contraire. C'est parce que les marchandises en tant que telles sont du travail matérialisé, et, par suite, commensurables entre elles, qu'elles peuvent mesurer toutes ensemble leurs valeurs dans

équivalents. Toutes les transactions monétaires sont des échanges, qui se réalisent en application de la théorie de la valeur-travail. Il s'ensuit que les transactions monétaires (pas plus que les autres formes d'échange) ne peuvent être « un moyen de bénéficier », tout vendeur recevant de l'acheteur la contre-valeur exacte de la valeur qu'il cède. Comment expliquer, néanmoins, la plus-value du capital, le fait que le capitaliste qui emploie des ouvriers obtienne une partie du produit de leur travail ?

Marx explique que, comme toute marchandise, la force de travail est à la fois valeur d'usage et valeur d'échange. L'usage de la force de travail est le travail, principe créateur de toute valeur : « L'usage ou l'emploi de la force de travail, c'est le travail. L'acheteur de cette force la consomme en faisant travailler le vendeur » (*Le Capital*, I, 1, p. 180). Par conséquent, en créant une valeur nouvelle, la force de travail reconstitue la valeur du capital avancé aux salariés (dans le paiement des salaires), qui est déterminée par la valeur des biens de subsistances nécessaires à l'entretien de ces derniers, tout en lui ajoutant un supplément, la plus-value : « La production de plus-value n'est donc autre chose que la production de valeur prolongée au delà d'un certain point. Si le procès de production ne dure que jusqu'au point où la valeur de la force de travail payée par le capital est remplacée par un équivalent nouveau, il y a simple production de valeur ; quand il dépasse cette limite, il y a production de plus-value » (*ibid.*, p. 195). Nous retrouvons ainsi une explication que nous avons déjà examinée mais en montrant, cette fois, comment elle s'articule avec la théorie marxienne de la valeur et son corollaire, l'échange entre équivalents.

L'usage de la force de travail (le travail) reconstituant et augmentant la valeur du capital avancé (sous forme d'argent) dans le paiement des salaires, Marx choisit de nommer ce dernier « capital variable » (v). Il nomme « capital constant » (c) le capital dépensé dans l'achat des moyens de production. En effet, au contraire de la valeur des salaires, la valeur des moyens de production n'est ni reproduite ni augmentée dans la production ; elle est seulement « transmise » au produit : le travail dépensé dans la production des moyens de production est un élément du travail nécessaire à la production des biens produits. Compte tenu de ces précisions terminologiques, le taux de plus-value, qui est le rapport du surtravail au travail nécessaire (cf. *supra*), peut dorénavant s'exprimer par le rapport pl/v, rapport de la plus-value (pl) sur le capital variable (v). Or, observe Marx, le capitaliste ne distingue la partie de son capital consacrée au paiement des salaires de celle qui paie les moyens de production que

une marchandise spéciale et transformer cette dernière en monnaie, c'est-à-dire en faire leur mesure commune ».

« [...] parce qu'elle a payé un élément de production matériellement différent, mais nullement parce qu'elle jouerait, de par sa fonction, un rôle différent dans le procès de création de valeur de la marchandise et partant dans le procès de mise en valeur du capital » (*Le Capital*, III, 1, p. 52). Aussi le capitaliste considère-t-il la plus-value comme « une augmentation de valeur qui s'ajoute à la totalité du capital dépensé c+v » (p. 54) [24]. « Ainsi imaginée comme rejeton de l'ensemble du capital avancé, ajoute Marx, la plus-value prend la forme modifiée du *profit* » (p. 56). Le profit est lui-même partiellement redistribué sous la forme de l'intérêt, payé aux prêteurs de capitaux, et sous la forme de la rente, payée aux propriétaires fonciers. Le taux de profit est le rapport de la plus-value à la totalité du capital avancé, soit pl/(c+v). Il exprime le degré de mise en valeur du capital total. La loi de la baisse tendancielle du taux de profit, que nous avons examinée plus haut, résulte d'une augmentation du rapport c/v, que Marx nomme la « composition organique du capital » (pour un taux de plus-value, pl/v, donné).

Il est à noter que la distinction du profit et de la plus-value illustre une distinction importante que Marx fait entre l'apparence des choses et leur réalité. Le profit n'est pour lui qu'une forme d'un phénomène plus fondamental, l'exploitation du travail des salariés. Il reproche, souvent de façon véhémente, aux économistes de ne pas faire cette distinction et de s'en tenir au niveau superficiel des phénomènes. C'est la raison pour laquelle les économistes commettent, selon lui, l'erreur de considérer l'économie capitaliste et ses lois comme immuables et atemporels [25].

Le problème de la réalisation de la plus-value

La circulation du capital, qui se résume par la formule A-M-A' étudiée plus haut, pose une difficulté connue comme le « problème de la réalisation de la plus-value ». Le capitaliste avance une somme d'argent, A, avec l'objectif de la faire fructifier et ainsi de recueillir une somme d'argent A' : « le capital-argent est l'argent qui enfante l'argent » (*Le Capital*, II, 1, p. 55). À hauteur de l'argent avancé dans le paiement des salaires (v) et dans l'achat des moyens de production (c), le capitaliste met une somme d'argent en circulation qui est disponible pour payer – ou « réaliser », selon la terminologie de Marx – une partie égale de la valeur des marchandises produites (c+v). Mais la production permet la formation d'une

24. Marx explique que le salaire a, pour le capital, « la même signification que l'entretien, le maintien en ordre de marche de tout autre instrument productif » (*Manuscrits de 1844*, p. 72).
25. *NB* : Marx fait néanmoins la distinction entre les analyses de Smith et de Ricardo, qu'il qualifie de scientifiques, et les analyses d'auteurs de second rang, qu'il qualifie d'économie « vulgaire » (il parle aussi d'«économistes vulgaires »).

valeur supplémentaire, la plus-value. Comment ce supplément de valeur peut-il se transformer en argent ? Marx pose la question : « La question n'est donc pas : d'où vient la plus-value ? mais : d'où vient l'argent nécessaire pour la monnayer ? » (*ibid.*, II, 1, p. 306).

La réponse de l'auteur est que « en fait, si paradoxal que cela puisse sembler de prime abord, c'est la classe capitaliste elle-même qui jette dans la circulation l'argent servant à réaliser la plus-value contenue dans les marchandises » (*Le Capital*, II, 1, p. 310 et aussi II, 2, pp. 145-146). Il suffit à cet effet, précise-t-il, que les capitalistes disposent d'or extrait des mines ou encore, plus sûrement, de monnaie de crédit [26]. Mais la question posée n'est pas une simple question de quantité de monnaie disponible. La véritable difficulté tient au fait que Marx, pour expliquer la réalisation de la plus-value, doit supposer que les capitalistes dépensent celle-ci avant de l'avoir réalisée : ils doivent autrement dit l'anticiper. Bien sûr, il est permis de supposer que les capitalistes – comme d'ailleurs les salariés – peuvent obtenir des banques l'avance d'un revenu. Mais, comme le montrent A. Cencini et B. Schmitt (1977), il est illogique d'expliquer la formation d'un revenu par son anticipation. L'anticipation est une opération qui permet de déplacer dans le temps la dépense d'un revenu (futur), elle ne se confond pas avec la formation de ce revenu (et donc ne dispense pas le théoricien d'expliquer cette dernière).

Le problème de la transformation des valeurs en prix de production

D'après Marx, le profit n'est qu'une forme modifiée de la plus-value. Le profit est ainsi une représentation superficielle d'un phénomène fondamental, l'exploitation des salariés. Mais cette conception se heurte à une difficulté.

Pour un taux donné de plus-value, pl/v, les taux de profit devraient être inégaux dans l'économie, en fonction de la composition organique des capitaux (c/v) : plus c est grand relativement à v, dans une branche de la production, plus le taux de profit y est faible (la grandeur de la plus-value produite est proportionnelle à v). Or, reconnaît Marx, les taux de profit dans l'économie réelle tendent à s'égaliser sous l'effet de la concurrence des capitaux : « Mais c'est un fait que le capital abandonne une sphère à taux de profit peu élevé et se précipite sur celle qui comporte un taux de profit plus important. Par ce va-et-vient perpétuel, par la façon dont il se répartit entre les différentes sphères suivant que le taux de profit

26. Cf. Marx (II, 1, p. 321) : « [...] la production capitaliste avec son volume actuel serait-elle possible sans le système du crédit [...] ? Évidemment non ! ».

baisse par-ci et augmente par-là, le capital provoque un rapport entre l'offre et la demande tel qu'il entraîne l'égalité du profit moyen dans les différentes sphères de production [...] » (*Le Capital*, III, 1, p. 210).

Les prix, pour lesquels les taux de profit sont ainsi égalisés, s'écartent des prix définis par la valeur-travail des marchandises. Il s'agit, selon l'expression retenue par Marx, de « prix de production ». Chez Smith et Ricardo déjà les caractéristiques de la répartition venaient contredire l'application de la « pure » théorie de la valeur-travail, sans que les deux auteurs aient pu apporter de réponse satisfaisante à la difficulté ainsi posée. Comment Marx réagit-il ?

Notre auteur affirme l'antériorité logique du procès de production, où sont définies les valeurs-travail, sur celui de la circulation, où s'égalisent les taux de profit. Si la plus-value et la valeur n'avaient pas le travail comme origine, cela supprimerait « toute base rationnelle de l'économie politique » (*Le Capital*, III, 1, 166). Il considère en effet que le jeu de l'offre et de la demande ne peut suffire à déterminer les prix : ces deux forces opposées n'ont une action sur les prix que pour autant qu'elles sont inégales ; à l'équilibre elles se neutralisent et cessent d'expliquer quoi que ce soit (cf. *ibid.*, III, 1, pp. 204-205). Il explique que la détermination de ces deux forces est elle-même conditionnée par « l'existence des différentes classes et subdivisions de classe qui répartissent entre elles le revenu total de la société et le consomment comme tel » (*ibid.*, p. 209). Ces considérations l'amènent à concevoir l'existence d'une péréquation, dans la circulation, de la plus-value formée dans l'ensemble des branches de la production : « Bien que les capitalistes des différentes sphères de production récupèrent, en vendant leurs marchandises, les valeurs capital consommées dans la production, ils n'en retirent pas la plus-value, donc le profit, résultant de la production de ces marchandises dans leur propre sphère : sur la masse totale de plus-value (ou de profit) produite dans une période donnée par tout le capital social pour l'ensemble des sphères de production, ils retirent seulement la plus-value (ou le profit) qui revient à chaque partie aliquote du capital total, après répartition uniforme » (*ibid.*, p. 175). Les prix de production des différentes marchandises sont ainsi posés égaux aux coûts de production de ces marchandises (c+v), auxquels s'ajoute un profit déterminé à partir du taux moyen obtenu en rapportant la masse de la plus-value produite dans l'ensemble des branches de production au capital total investi.

Le pouvoir explicatif de la théorie de la valeur-travail est-il préservé ainsi ? Les critiques ont fait observer que la transformation de la valeur des marchandises en prix de production a pour conséquence de modifier la mesure des coûts de production, car ces derniers dépendent des prix auxquels les moyens de production et les subsistances consommées par

les salariés sont disponibles sur le marché. Autrement dit, Marx s'arrête à mi-chemin. Il transforme les valeurs en prix mais omet de tenir compte, pour le calcul des prix, de la transformation des coûts de production en prix. En fait, Marx a vu la difficulté mais il estime que le principe de la péréquation, qui s'applique à un montant prédéterminé de plus-value, suffit à l'écarter : « Cette difficulté se résout ainsi : une plus-value trop importante entrant dans une marchandise est compensée dans une autre marchandise par une plus-value d'autant plus petite. Par conséquent, les écarts par rapport à la valeur affectant le prix de production s'annulent réciproquement » (*Le Capital*, III, 1, p. 177). Cette réponse est cohérente avec la méthode de l'auteur, qui affirme l'antériorité de la production et donc de la détermination du coût en travail sur la circulation et donc sur la détermination des prix [27]. Mais, ainsi que le montreront dès le début du XXe siècle deux auteurs, Tugan-Baranowsky (en 1905) et Bortkiewicz (en 1907), c'est précisément ce « successivisme » du système de Marx [28] qui est remis en cause par la transformation des valeurs en prix de production. Dès que l'on mesure les coûts en prix, la détermination des premiers ne peut plus précéder celle des seconds ; il doivent être déterminés simultanément.

On se souvient que, confronté déjà au problème posé par l'existence d'un effet de la répartition sur les prix, Smith avait esquissé une théorie des prix qui annonçait des développements ultérieurs, néoclassiques, où la référence à la valeur-travail sera définitivement abandonnée au profit d'une théorie qui cherche à fonder la détermination des prix et de leurs différentes composantes sur le jeu de l'offre et de la demande et l'interdépendance des marchés. Il est remarquable que pour tenter de résoudre le problème de la transformation, sur lequel bute la théorie marxienne, Bortkiewicz recourt à une solution semblable mais en pouvant, cette fois, compter sur le renfort d'une nouvelle méthode : « La science économique moderne commence à se libérer progressivement du préjugé successiviste, le mérite principal en revenant à l'école mathématique dirigée par Léon Walras. Les mathématiques, en particulier la méthode algébrique, apparaissent clairement comme étant une expression satisfaisante de ce point de vue supérieur qui reconnaît le caractère particulier des relations économiques » [29]. Pour sa part, face au même problème, Ricardo n'avait pas renoncé à la théorie de la valeur-travail dont il aurait pu montrer, pensait-il, la validité s'il avait disposé d'un étalon parfait permettant de don-

27. Renoncer à cette méthode serait pour lui, insiste-t-il, abandonner « toute base solide de raisonnement scientifique » (III, 1, p. 184).
28. Cf. Bortkiewicz, « Value and price in the marxian system », *International Economic Papers*, n° 2, 1952 (réédition), pp. 5-6.
29. *Ibid.*, p. 24.

ner une mesure des marchandises indépendante de la répartition. C'est en fait l'un de ses interprètes modernes, P. Sraffa [30] qui, développant un système de prix de production analogue au système proposé par Bortkiewicz, fera franchir le pas à la théorie ricardienne (qualifiée pour l'occasion de néoricardienne).

Curieusement, toutefois, et bien que Bortkiewicz ait clairement expliqué que la nouvelle solution rompait radicalement avec la valeur-travail [31], toute une littérature s'est développée au cours du XXe siècle, à la recherche de la relation entre valeur et prix la plus significative « aux yeux de Marx ». Il faudra l'autorité d'un Prix Nobel, P. Samuelson, pour mettre un terme à cette recherche : « Considérez deux systèmes concurrents et divergents. Écrivez-l'un. Maintenant transformez-le en prenant une gomme et en l'effaçant. Alors remplacez-le par l'autre. *Voilà !* Vous avez votre algorithme de transformation » [32].

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de Karl Marx :

(1844) *Manuscrits*, publiés pour la première fois en 1932, cités ici d'après *Manuscrits de 1844*, Paris, Éditions sociales, 1968.
(1848) *Manifest der Kommunistischen Partei* (écrit avec Engels), London, Burghard, cité d'après *Le manifeste communiste*, *in* Marx (1965-68).
(1859) Zur Kritik der politischen Ökonomie, Berlin, Duncker, cité d'après (1972) *Contribution à la critique de l'économie politique*, Paris, Éditions sociales.
(1861-63) *Theorien über den Mehrwert*, cité d'après (1974-75) *Théories sur la plus-value*, Paris, Éditions sociales.
(1867) *Das Kapital*, Band I, cité d'après (1971) *Le Capital*, Livre I (3 volumes), Paris, Éditions sociales.
(1885) *Das Kapital*, Band II, cité d'après (1960) *Le Capital*, Livre II (2 volumes), Paris, Éditions sociales.
(1894) *Das Kapital*, Band III, cité d'après (1969) *Le Capital*, Livre III (3 volumes), Paris, Éditions sociales.
Les œuvres de Marx ont été publiées, outre aux Éditions sociales, dans l'ouvrage (1965-68) *Œuvres, Économie*, Paris, Gallimard, La Pléiade (2 volumes).

30. P. Sraffa (1960), *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, Cambridge University Press, publié en français sous le titre *Production de marchandises par des marchandises*, Paris, Dunod, 1970.
31. Cf. Bortkiewicz, « Value and price in the marxian system », *op. cit.*, pp. 53-54 : « [...] non seulement les relations réciproques entre les prix, les salaires et les taux de profit peuvent être réduites à leur expression mathématique correcte sans que l'on ait besoin de partir des quantités de valeur et de plus-value, mais ces dernières quantités n'interviennent aucunement dans le calcul, si l'on emploie les formules exactes ».
32. P.A. Samuelson, « Understanding the Marxian Notion of Exploitation : A Summary of the So-called Transformation Problem between Marxian Values and competitive Prices » in *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, Vol. III, MIT Press, 1972, p. 277.

Quelques textes de référence sur Marx :

Benetti, C., Berthoud, A. et alii (1977), *Marx et l'économie politique*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble et Maspéro.

Böhm-Bawerk, E. Von (1896), « Zum Abschluss des Marxschen Systems », traduit et publié en anglais in : Sweezy, P. M. (1949), *Karl Marx and the close of his system*, New York, Augustus M. Kelley.

Calvez, J.-Y. (1970), *La pensée de Karl Marx*, Paris, Seuil.

Cencini, A. et Schmitt, B. (1976), *La pensée de Karl Marx, critique et synthèse. La valeur*, Albeuve (Suisse), Castella.

(1977), *La pensée de Karl Marx, critique et synthèse. La plus-value*, Albeuve (Suisse), Castella.

Morishima, M. (1973), *Marx's Economics. A dual theory of value and growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

Potier, J.-P. (1986), *Lectures italiennes de Marx*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.

Léon Walras

1. POINTS DE REPÈRE

Léon Walras, sa vie et son œuvre

Léon Walras naît le 16 décembre 1834 à Evreux. Sa famille est d'origine hollandaise. Son père, Auguste Walras, est à l'époque principal de collège, après avoir été professeur de rhétorique. Il a publié, en 1831, un premier ouvrage d'économie : *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur*. Puis, ayant réussi l'agrégation de philosophie, il enseigne successivement dans différentes villes (Lille, Caen, Douai, Tulle, Pau) ; il sera également inspecteur de l'administration académique. Il publie, en 1849, un second ouvrage d'économie intitulé *Théorie de la richesse sociale*. Dans ses ouvrages, Auguste Walras s'oppose à la fois à la valeur-travail des économistes anglais et à la valeur-utilité de Say : il fait dépendre la valeur des marchandises de leur rareté (notion toutefois relative aux besoins). Comme nous le verrons, Léon Walras sera très influencé par les conceptions de son père sur ce point précis et aussi sur des sujets comme l'impôt et le droit de propriété.

Le jeune Léon est reçu bachelier ès lettres en 1851 (il a 17 ans) puis, en 1853, bachelier ès sciences. Après deux échecs au concours d'entrée à l'École Polytechnique et des études à l'École des Mines (comme élève externe), au cours desquelles il s'intéresse plus aux discussions des intellectuels parisiens sur la façon de réformer la société qu'aux études d'ingénieur, il entame une carrière littéraire marquée, en 1858, par la publication d'un roman philosophique où il exprime ses idées sociales. Mais, déçu par l'accueil fait au livre et sur les conseils pressants de son père (qui met en lui l'espoir, qu'il n'a pu lui-même réaliser, de donner de nouvelles bases à l'économie politique), il abandonne la même année ses ambitions littéraires pour se consacrer à l'étude de l'économie.

Léon Walras débute sa carrière d'économiste à Paris, où il collabore au *Journal des Économistes*, d'inspiration libérale. Il travaille simultanément (sur les conseils et même avec la collaboration active de son père) à un ouvrage dans lequel il réfute les thèses de Proudhon, qui sera publié en 1860 sous le titre *L'économie politique et la justice*. À la même époque, il fait la connaissance de Célestine Ferbach, mère célibataire avec laquelle il va vivre et qu'il épousera en 1869 (devenu veuf en 1879, il se remariera en 1884 et sera à nouveau veuf en 1900). À partir de 1860, il collabore à un journal, *La Presse*, mais cette collaboration est de courte durée car il exprime des idées réformistes (inspirées par son père, qui était partisan de supprimer l'impôt et de le remplacer par un système de nationalisation du sol) qui ne sont pas du goût des propriétaires du journal. Il publie en

1861 un essai intitulé *Théorie critique de l'impôt*, dont il avait présenté les idées à un congrès international tenu à Lausanne. En 1862, pour gagner sa vie, il accepte un poste administratif à la Compagnie des Chemins de fer du Nord. Il collabore ensuite, à partir de janvier 1865, à une caisse d'escompte (à la fondation de laquelle il a participé avec Léon Say [1]) et à un journal liés au mouvement coopératif. Cette fonction fait suite à l'intérêt que Walras marque, à partir de 1863, pour l'essor du mouvement : il pense trouver dans les associations populaires un soutien à ses conceptions sociales [2]. Cette collaboration est toutefois de courte durée, la caisse et le journal étant liquidés en 1868. À ce moment, Walras se brouille avec Léon Say, qu'il soupçonnera ensuite de vouloir le persécuter. Pour vivre, il occupe un emploi dans une banque.

En 1870, la chance lui sourit : son intervention au congrès de Lausanne, dix ans plus tôt, lui avait valu la considération d'une personnalité helvétique, L. Ruchonnet, qui lui propose de poser sa candidature à un poste de professeur d'économie nouvellement créé à l'université de la ville suisse. Nommé, Walras vient s'installer à Lausanne vers la fin de l'année. Dès lors, il consacre l'essentiel de son activité scientifique à la théorie économique « pure », qu'il entreprend de formuler en termes mathématiques. Il s'inspire en cela de recherches publiées en 1838 par Cournot, mathématicien, philosophe et économiste français, qu'il reconnaîtra comme « le père de l'économie mathématique ». Parallèlement, il a d'autres activités, destinées surtout à lui apporter un complément de revenu : conférences, travail de consultant pour une compagnie d'assurance vie, fonctions de recteur, etc. Walras, dont les idées n'ont pas eu le succès escompté en France, et qui dut s'exiler ainsi pour obtenir un poste de professeur [3], nourrira une rancune tenace à l'égard des économistes et des hommes politiques de son pays. Il tentera pourtant, avec le soutien de Jules Ferry, qui est un ami fidèle, de trouver un poste en France à la fin des années 1870. Mais en vain.

Ainsi qu'en atteste sa « bibliographie économique », qu'il a lui-même établie, ses années de professorat furent très fructueuses sur le plan scientifique. En 1873, il présente à Paris un mémoire sur les *Principes d'une théorie mathématique de l'échange*. Puis, ayant appris l'existence de la *Théorie de l'économie politique* de Jevons (publiée en 1871) qui présente sur certains points des idées analogues aux siennes [4], il s'empresse de publier

1. Petit-fils de Jean-Baptiste Say, il sera ministre des finances.
2. Sur ce point, cf. l'« Introduction » au volume VI des *Œuvres économiques complètes d'Auguste et Léon Walras* (1990).
3. Il est vrai qu'il n'avait pas de diplôme en économie (ni en droit) ; sa formation avait été surtout assurée par son père et ses lectures personnelles.
4. Nous reviendrons sur ce point plus loin.

(en 1874) la première partie des *Éléments d'économie politique pure*, afin de prendre date [5]. Dans la préface de l'ouvrage, il rend hommage à l'économiste anglais. La deuxième partie sera publiée en 1877. Il rédige plusieurs mémoires, dont certains sont traduits en italien et en allemand, qui seront rassemblés dans un nouvel ouvrage publié en 1883 : la *Théorie mathématique de la richesse sociale*. Deux nouvelles éditions des *Éléments* sont réalisées. Sa bibliographie fait également mention d'articles et de mémoires, souvent présentés oralement auprès de sociétés savantes, sur des sujets très différents comme l'assurance sur la vie, la bourse et la spéculation, l'enseignement de l'économie politique en France, la régulation de la monnaie, la loi fédérale sur le travail dans les fabriques, l'État et les chemins de fer, etc.

Durant les années 1880, il connaît une période très difficile en raison d'une santé défaillante. Il prend sa retraite en juillet 1893. Il publie encore durant cette dernière période de sa vie deux ouvrages rassemblant des écrits antérieurs : *Études d'économie sociale* (1896) et *Études d'économie appliquée* (1898). Il rédige un *Abrégé des éléments d'économie politique pure*. Il développe également de nouvelles idées dans des écrits sur la formation du capital et sur la circulation de la monnaie, qu'il inclut dans une quatrième édition des *Éléments* (1900). Il meurt le 5 janvier 1910 à l'âge de 75 ans. Indiquons, enfin, que Walras a tout au long de sa vie entretenu une abondante correspondance avec son père et des scientifiques contemporains comme Cournot, Jevons ou H. Poincaré. Cette correspondance a été en grande partie publiée par W. Jaffé en 1965.

La place de Léon Walras dans la science économique

Aujourd'hui, Walras est unanimement reconnu comme le fondateur du principal modèle de la théorie économique moderne : le modèle de l'équilibre général. Mais ce succès fut tardif. Notamment, la diffusion des idées de Walras en France, à la fin du XIX[e] siècle, restait très confidentielle : « [...] ces idées sont vaguement connues par de rares économistes, quelques-uns très critiques, par quelques amis socialistes, par un tout petit groupe de mathématiciens ou de philosophes curieux. Ceux qui l'ont vraiment lu pourraient se compter sur les doigts d'une seule main » (P. Dockès, 1996, p. 237). La situation ne devait guère s'améliorer dans les années suivantes. Précisons que le cas de la France n'était pas original (à l'exception de l'Italie, où la première édition des *Éléments* avait été bien

5. Cf. *Œuvres économiques complètes*, vol. VIII, 1988, annexe 1, p. 798-799.

accueillie : Walras fut même sollicité pour la publication de l'ouvrage en italien). Comme l'explique Schumpeter, l'École de Lausanne ne fut vraiment fondée que par Pareto, qui succéda à Walras, et elle fut « moins walrasienne que parétienne » (1983, III, p. 113).

Parmi les disciples de la première génération, on compte surtout des économistes isolés (mais de « première volée » précise Schumpeter) : les italiens Pantaleoni et Pareto (toutefois, les relations personnelles de ce dernier avec Walras furent difficiles), le russe Bortkiewicz [6], l'américain Fisher, le suédois Wicksell, et l'autrichien Schumpeter. Pour expliquer cette situation, on incrimine évidemment l'usage des mathématiques qui déroutait les professeurs d'économie [7]. On évoque également la prédominance, particulièrement en France, d'un courant libéral qui contrôlait les principales revues (notamment le *Journal des économistes*) et les principales institutions académiques, comme le prestigieux Collège de France [8]. Tout au plus Walras bénéficia-t-il du soutien de Charles Gide, dans la *Revue d'économie politique* (fondée par ce dernier en 1887). En 1900, dans un rapport sur l'enseignement des sciences sociales, le même C. Gide dénoncera le fait qu'on n'ait pas donné à Walras la possibilité d'enseigner dans son propre pays.

En réalité, il faudra attendre les années 1920 et surtout les années 1930 pour que justice soit rendue à Walras. En 1918, l'économiste suédois Gustav Cassel fait une présentation du modèle walrasien, qui suscitera au début des années 1930 des travaux destinés à examiner les conditions d'existence de l'équilibre général [9]. Ces travaux seront relayés plus tard (au début des années 1950) par ceux de Arrow et Debreu qui donneront au modèle sa formulation moderne. Il convient de citer également J.R. Hicks qui, dès le début des années 1930, s'attacha à diffuser la théorie de Walras dans le monde anglo-saxon (les *Éléments* n'étaient pas traduits en anglais) [10].

Notons enfin que les thèses d'économie sociale et sur la justice, que

6. Bortkiewicz est cité plus haut, dans notre chapitre sur Marx, à propos du problème de la transformation des valeurs en prix de production.

7. Dockès (1996) explique que, en France, ce sont... Paul Valéry et Charles Péguy qui se sont montrés les plus intéressés : ils « sont presque seuls à comprendre l'importance de l'économie mathématique de L. Walras, à l'étudier rigoureusement ». Walras a écrit plusieurs textes sur l'enseignement de l'économie politique en France, dont il réclamait la réforme.

8. Walras a fait une critique virulente du fonctionnement de cette dernière institution lorsque, en 1880, la chaire économique du Collège de France a été attribuée à Leroy-Beaulieu, gendre du précédent titulaire et représentant de l'école libérale française (cf. *Œuvres économiques complètes*, 1987, vol. VII, « Introduction » par C. Hébert et J.-P. Potier).

9. Cf., sur cette question, J. van Daal et A. Jolink (1993).

10. Pour une présentation concise des circonstances de la « redécouverte de Walras » et aussi des principales caractéristiques du modèle de Arrow-Debreu, on se reportera à Deleplace (1999, pp. 332-350).

Walras a développées, ont longtemps été négligées [11]. Aujourd'hui, en revanche, elles suscitent un véritable intérêt. Comme pour d'autres auteurs, on a pris conscience qu'il est artificiel d'isoler une partie d'une œuvre conçue comme un tout. D'autant plus que la réflexion sur ces thèmes connaît un nouvel essor [12]. Il est vrai que Walras a lui-même divisé son œuvre (inachevée) en trois grandes parties : l'économie pure, l'économie sociale et l'économie appliquée ; mais c'était surtout pour mieux traiter les différents aspects de sa recherche.

2. LA VISION WALRASIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

La conception de l'homme et de la société

S'inspirant de Kant, Walras conçoit l'homme comme une personne libre, responsable de sa destinée, qui « a toute faculté, toute latitude de subordonner la fin des choses à sa propre fin » (*Éléments*, p. 41). De la subordination des choses aux fins des personnes, il déduit le droit des personnes sur les choses : « Tel est le fondement du droit des personnes sur les choses ». Il précise que les destinées individuelles « doivent se *coordonner* les unes aux autres » ; « Là, estime-t-il, est l'origine de la réciprocité du droit et du devoir pour les personnes entre elles » (*ibid.*, p. 41).

Cette conception de l'homme amène Walras à rejeter l'utilitarisme. Il reproche à la doctrine de Bentham de considérer que les hommes agissent essentiellement avec l'objectif de maximiser leur plaisir et de minimiser leur peine. Il estime que le devoir est aussi un motif de l'action humaine. L'homme est en outre, selon lui, capable de distinguer le bien du mal et il recherche l'un ou l'autre, en fonction de ses habitudes, de son éducation et du milieu social dans lequel il vit. Le rejet de l'utilitarisme a aussi pour enjeu la conception de la société [13]. Pour Walras, celle-ci n'est pas simplement la somme des individus qui la composent. Elle a une existence et des intérêts propres ; l'utilité sociale n'est pas la somme des utilités individuelles. Notre auteur a ainsi de la société une conception « holiste ».

11. Par exemple, Schumpeter, qui considérait que du point de vue de la théorie pure Walras a été « le plus grand économiste », portait un jugement très sévère sur le reste de l'œuvre de l'économiste de Lausanne : « Malheureusement, Walras attribuait autant d'importance à ses spéculations douteuses sur la justice sociale, à ses projets de nationalisation des terres ou de gestion monétaire et à d'autres idées encore qui n'ont pas le moindre rapport avec son chef d'œuvre de théorie pure » (1983, III, pp. 110-111).
12. Cf. la discussion du conflit entre la justice sociale et l'efficacité économique, à laquelle l'ouvrage de John Rawls, *Théorie de la justice* (1971), a apporté une contribution majeure dans les années récentes.
13. Pour une étude approfondie des raisons qui amènent Walras à rejeter l'utilitarisme, on se reportera à Dockès (1996), pp. 75-91.

Pour Walras, la société est un fait naturel et non le fruit d'un contrat passé entre les hommes : elle trouve son origine dans l'aptitude des hommes à la division du travail et à l'échange. Cette aptitude ressortit, quant à elle, à la physiologie : « Non seulement la spécialité des occupations n'est point pour l'homme un procédé conventionnel et une ressource facultative, mais c'est encore pour lui la condition première et inéluctable de son existence et de sa subsistance. Il suit de là que le fait de la division du travail, pris en lui-même, contient bien tout l'homme physiologique, et que le même fait, pris dans ses conséquences, renferme rigoureusement toute la destinée humaine économique » (*Théorie générale de la société, Œuvres*, IX, pp. 92-93). L'étude de la société, sous ce rapport, est l'objet d'une première science : l'économie politique (cf. *ibid.*, p. 110).

La société trouve aussi son origine, selon notre auteur, dans la « personnalité morale » des hommes. Ceux-ci ont en effet une supériorité « psychologique » sur les animaux, dont résultent trois facultés spécifiques : la sensibilité, l'intelligence et la volonté. Ainsi, les hommes « [...] se trouvent en contact les uns avec les autres comme personnes morales. En cela consistent la répartition de la richesse en vue de sa consommation, l'union des sexes, l'administration des affaires d'État » (*ibid.*, pp. 110-111). L'étude de la société sous ce second rapport constitue une deuxième science : la science sociale. Cette science, qui comprend *« la théorie de la propriété et de l'impôt, de la famille et du gouvernement »*, précise Walras, « [...] dit comment doivent être organisées toutes ces catégories pour le mieux de la personnalité morale ; elle formule les indications que la raison de l'homme tire de sa nature psychologique pour les donner à son activité morale ; elle est la recherche de l'idéal social » (*ibid.*, p. 111). Soulignons le fait que « l'idéal social » mentionné dans le passage cité est pour Walras un état de la société qui serait en accord avec l'homme « idéal », c'est-à-dire en conformité avec sa nature profonde, sa « vérité ». Comme l'explique P. Dockès (1996, p. 54), « l'expression "Idéal social" ne doit pas être prise seulement au sens qui est devenu le nôtre de perfection, mais au sens de l'idéalisme de Platon à Hegel ». Il revient à la science, selon Walras, de construire rationnellement ces idéaux, en partant de la réalité concrète, observable, et des « types réels » qu'elle révèle. Pour illustrer la méthode et aussi sa difficulté, Walras fait une comparaison avec la géométrie : « [...] le type réel, en géométrie, est immédiatement fourni par l'expérience, et le type idéal [par exemple, l'idée de la ligne ou du cercle] peut en être dégagé par l'entendement au moyen d'une synthèse immédiate *a posteriori* ; au contraire, le type réel, dans la théorie de la société, n'est pas immédiatement fourni par l'expérience, et le type idéal ne peut en être dégagé que par le moyen d'une synthèse *a posteriori* très longue et très laborieuse » (*Recherche de l'idéal social, Œuvres*, IX, p. 16).

La vérité, l'intérêt et la justice

Nous venons de voir que Walras trouve l'origine de la société à la fois dans les conditions d'existence physiologiques de l'homme et dans sa personnalité morale. D'un côté, résume-t-il, les hommes déploient « leurs facultés actives dans le travail et l'industrie » et, d'un autre côté, ils appliquent « le résultat du déploiement de leurs facultés à la satisfaction de leurs besoins dans les *mœurs* [Walras désigne ainsi les rapports des hommes en tant que personnes morales] » (*Théorie générale de la société, op. cit.*, p. 110). Le premier domaine, propre à l'économie politique, voit les hommes entretenir des rapports fondés sur le principe de l'intérêt. Le second domaine, qui relève de la science sociale, obéit à un second critère, celui de la justice.

L'intérêt correspond, écrit Walras, au *« mieux de la division du travail »*. Il s'agit, en utilisant au mieux la division du travail, d'assurer une production abondante (cf. *ibid.*, p. 112). L'intérêt ainsi compris assure-t-il la justice sociale ? Ce ne serait pas le cas si, par exemple, l'intérêt « nous conduisait à mettre le travail du serf ou de l'esclave au-dessus du travail de l'homme affranchi et libre, et que cependant la justice condamnât formellement le servage et l'esclavage » (p. 112). « Quelle incertitude, Messieurs ! Et quel problème ! Y a-t-il accord ou contradiction entre l'industrie et les mœurs, entre l'intérêt et la justice ? » (p. 113).

Fondamentalement, Walras est persuadé que l'accord l'emporte sur la contradiction. La raison en est que l'organisation de la société, considérée sous les deux aspects cités, relève d'un principe unique : la nature humaine (*ibid.*, p. 113). Il s'agit dans ces conditions de voir si la nature physiologique, c'est-à-dire l'aptitude à la division du travail, et la nature psychologique de l'homme, c'est-à-dire l'entendement et la raison, la volonté libre (Walras ajoute l'« amour sympathique et esthétique ») « existent comme des ressorts fonctionnant à l'encontre les uns des autres ou comme les pièces bien agencées d'un heureux mécanisme » (p. 113). Considérant successivement la propriété, la famille et le gouvernement, qui sont des faits caractérisant la société, il se propose de vérifier leur concordance avec la personnalité humaine (leur caractère moral) et la division du travail (leur caractère économique). Nous pouvons donner ici une idée des démonstrations proposées en considérant le raisonnement que fait l'auteur au sujet du droit de propriété (qu'il définit comme le droit des personnes d'user des choses). L'homme libre, écrit-il, possède légitimement ses propres facultés (et même son corps et son âme). Aussi son salaire, qui est le fruit de son travail, lui appartient-il ; « Il a donc un droit de propriété sur toutes les choses contre lesquelles il peut échanger le service de ses facultés personnelles » (p. 117). La personnalité humaine, conclut Walras,

rend ainsi « parfaitement compte de la propriété individuelle ». Est-ce également le cas de la division du travail ? Sans aucun doute. L'homme, qui pratique la division du travail, doit échanger les choses qu'il produit avant de pouvoir consommer ; « [...] il est donc utile, même essentiel et indispensable, que l'appropriation qu'il en fait soit reconnue et garantie légalement [...]. Ainsi, la division du travail nous amène à l'appropriation légale, tout comme la personnalité de l'homme nous avait conduits à la possession légitime » (pp. 117-118).

Il est vrai que la société a pu et peut encore se satisfaire, par intérêt, de rapports inégalitaires comme le servage et le prolétariat. Walras considère qu'il s'agit toutefois d'états transitoires dont le dépassement est soumis à la condition que la science parvienne à découvrir la vérité correspondant à l'organisation idéale de la société. Le vrai a ainsi un rôle important à jouer pour concilier, en pratique, l'intérêt et la justice. Observons ici que la prise en compte des différentes étapes de l'évolution de la société explique (au moins partiellement) le fait que Walras donne une place non négligeable à l'histoire dans ses écrits : « L. Walras, en cela hégélien, conçoit l'Histoire comme la réalisation de l'Idée, ici de l'Idéal social, auquel le savant peut accéder puisqu'elle est rationnelle » (Dockès, 1996, p. 144).

Le droit de propriété, l'État et l'impôt

Revenons sur le droit de propriété, que Walras évoque pour montrer la concordance de l'intérêt et de la justice. La doctrine de Walras se rattache à la théorie dite du « droit naturel » : elle fonde le droit de propriété sur la nature de l'homme vivant en société [14]. Elle s'oppose ainsi à la thèse dite « conventionnelle », développée de Hobbes à Rousseau, selon laquelle la société (et donc le droit qu'elle applique) serait le résultat du consentement des individus, le produit d'un contrat social [15]. Le droit de propriété occupe une place centrale dans les développements que Walras consacre à l'État et à son financement.

Précisons d'abord que Walras définit l'État comme « l'organe de la société distincte de chacun des hommes qui la composent » (*Théorie générale de la société*, *op. cit.*, p. 171). Il s'agit donc d'un « type social » à mettre sur le même plan que l'individu (*ibid.*, p. 143). Quel est son rôle ?

---

14. « [...] l'homme n'est une personne morale que dans la société et par la société, c'est-à-dire dans un certain milieu naturel d'accomplissement des destinées humaines » (Walras, *Théorie générale de la société*, *op. cit.*, p. 138).
15. Sur la question du droit naturel et sur son lien avec la sociologie économique et politique, on pourra se reporter à Schumpeter (1983, tome I, pp. 157-202 et plus particulièrement pp. 173 et suivantes).

« Le rôle de l'État, c'est de former le milieu d'accomplissement des destinées individuelles, d'assurer la sécurité extérieure et intérieure, de faire, d'exécuter, d'appliquer les lois, d'ouvrir des voies de communication, de favoriser le progrès des sciences et des arts, et ainsi d'organiser les conditions d'existence de la société » (p. 140). Ainsi défini, l'État se voit reconnu différents droits naturels comme celui d'agir d'autorité et, ce qui nous intéresse plus particulièrement ici, un droit de propriété. S'il est juste que les individus soient propriétaires de leurs facultés personnelles et, par conséquent, du produit de ces facultés et par extension des capitaux qu'ils constituent grâce à l'épargne d'une partie du produit de leur travail, il n'en va pas de même des terres. Ces dernières constituent une ressource naturelle donnée à tous les hommes. Ce qui est juste, par conséquent, c'est qu'elles soient attribuées à l'État, personne morale collective, qui en tirera des revenus (les rentes) : *« Les terres sont, de droit naturel, la propriété de l'État »* (*Théorie de la propriété*, *Œuvres*, IX, p. 189). Or, selon la théorie de la propriété naturelle l'impôt, qui est le mode de financement habituel de l'État, est injuste. En effet, en s'imputant sur les salaires et sur les revenus du capital, il viole le droit de propriété des hommes sur le produit (direct ou indirect) de leur travail. Il doit donc, pour que se réalise l'idéal social, être aboli et remplacé par les revenus de la terre : « Et de fait, l'attribution des terres à l'État résout, en la supprimant, la question de l'impôt » (*Théorie de la propriété*, *ibid.*, p. 192).

Un plaidoyer pour un socialisme « scientifique, libéral et humanitaire »

Dans un texte lu lors du Jubilé que l'Université de Lausanne a organisé en son honneur en 1909, Walras se réclame d'un socialisme « scientifique, libéral et humanitaire » (Cf. « Ruchonnet et le socialisme scientifique », pp. 504-514, in *Mélanges d'Économie Sociale*, *Œuvres*, VII). Ces trois adjectifs résument la conception du socialisme qu'il défend et à travers laquelle il envisage les grandes questions de l'économie et de la société.

Tout d'abord, le socialisme doit être scientifique. Ainsi, évoquant la question de l'organisation économique de la société qui revient, précise Walras, à déterminer les conditions d'une production la plus abondante possible et d'une répartition de la richesse la plus équitable possible, il explique qu'il convient avant tout de savoir ce qu'est la richesse sociale et l'homme en société : « Si donc les économistes et les socialistes n'ont pas encore résolu la question de l'organisation sociale économique, c'est sans doute qu'ils ont négligé d'établir aussi patiemment et aussi solidement qu'il aurait fallu ces deux sortes de fondements de l'économie sociale » (*Études d'économie sociale*, p. 151). Il ne prend pas de précautions

oratoires : « [...] l'opposition de la science et du socialisme, c'est aussi, en un sens, l'opposition de la science et de l'ignorance » (*ibid.*, p. 66). Ce jugement s'adresse notamment à Proudhon, dont il s'était employé à réfuter les thèses tout au début de sa carrière d'économiste (cf. *supra*), lui reprochant un manque flagrant de rigueur. Walras est plus mesuré lorsque, par exemple, il critique le « principe de fraternité » de Fourier. Mais la critique est de même nature : vouloir organiser la société sur la base de la fraternité, c'est méconnaître la nature humaine ; pour faire travailler et épargner les hommes, il faut s'en remettre au « mobile de l'intérêt privé » (*ibid.*, p. 193). Il critique également, de façon analogue, le communisme et le marxisme, reprochant plus particulièrement à ce dernier de se fonder sur une théorie de la valeur (la valeur-travail) fallacieuse.

Ensuite, le socialisme doit être libéral. L'ambition de Walras est de faire une synthèse entre le socialisme et le libéralisme [16] : « Nous concilierons le socialisme et le libéralisme en introduisant la distinction entre la *science* et la *politique*. Nous montrerons qu'en fait de science c'est le socialisme qui a raison, qu'en fait de politique c'est le libéralisme » (*Études d'économie sociale*, p. 154). Le libéralisme, résume-t-il, c'est la croyance «à la *perfectibilité* pure et simple de la société », le socialisme, la croyance «à sa *perfection* possible » (*ibid.*, p. 155). Pour Walras, les socialistes ont raison de croire en la perfection possible de la société, pourvu qu'ils se placent sur un plan scientifique. Sur le plan politique, il leur reproche de vouloir appliquer leur idéal de façon immédiate et autoritaire. Quant aux libéraux, ils ont raison de croire en la perfectibilité de la société mais il leur reproche de considérer que celle-ci, « pure et simple », est une donnée empirique, résultant spontanément de l'exercice de la liberté individuelle. Faire la synthèse des deux approches c'est retenir le socialisme scientifique et l'appliquer de façon libérale.

Enfin, le socialisme doit être humanitaire. Walras illustre ce point, dans son discours (« Ruchonnet et le socialisme scientifique », *Œuvres*, VII, p. 511), par le fait que la réforme qu'il propose, le rachat des terres par l'État et la suppression de l'impôt, permettrait de généraliser le libre-échange et ainsi amènerait la paix (sans laquelle le libre-échange ne peut s'exercer). Il est à noter qu'en 1905 Walras avait posé sa candidature au Prix Nobel de la Paix pour cette raison, considérant que son œuvre scientifique lui avait permis d'œuvrer en faveur de ce grand dessein de progrès et de bonheur auquel, selon lui, aspire l'humanité depuis des temps immémoriaux.

16. Cf. Dockès (1996), p. 58 : «Léon Walras fut, sa vie durant, l'homme de la synthèse comme beaucoup de penseurs de son temps, principalement durant sa jeunesse ».

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE WALRASIENNE

La science, l'art et la morale

Au début des *Éléments*, Walras dit l'insatisfaction que lui procurent les conceptions habituelles de l'économie politique et conclut que « la définition de l'économie politique manque » (*Éléments*, 1, p. 25). Pour pallier ce manque, il commence par distinguer « la science, l'art et la morale ».

La science étudie les faits : « Des faits, leurs rapports et leurs lois, tel est l'objet de toute étude scientifique » (*Éléments*, 2, p. 39). Les faits sont eux-mêmes de deux sortes, naturels ou humanitaires, selon qu'ils résultent des forces de la nature ou de l'exercice de la volonté de l'homme. Appliquée aux uns, la science est naturelle, appliquée aux autres, elle est morale (ou « humanitaire »). L'art a pour objet les faits humanitaires : la volonté humaine étant « une force clairvoyante et libre », l'art la conseille, lui prescrit une conduite et la dirige. Cependant, les faits humanitaires relèvent eux-mêmes de deux catégories. Il peuvent résulter de la volonté de l'homme appliquée aux choses, autrement dit concerner les rapports des personnes aux choses, ou de la volonté de l'homme confronté aux autres hommes, autrement dit concerner les rapports entre personnes. Walras appelle « industrie » les faits de la première catégorie et « mœurs » les faits de la deuxième catégorie. Il appelle « science appliquée » ou « art » la théorie de l'industrie et « science morale » ou « morale » la théorie des mœurs. La science, l'art et la morale étant ainsi distinguées, il précise les critères qui s'y appliquent : « Leurs *criteriums* respectifs sont le *vrai*, l'*utile* ou l'intérêt, et le *bien* ou la justice » (*Éléments*, 2, p. 42). Notons que ces distinctions ont été jugées sévèrement par les commentateurs [17] ; Walras a lui même beaucoup évolué sur cette question (cf. Dockès, 1996). En particulier, il est revenu à plusieurs reprises sur l'opposition de la science et de la morale, considérant que cette dernière peut être elle-même scientifique et réunissant l'économie et l'éthique sous le concept de « cénonique », emprunté au sociologue américain F.H. Giddings (cf. Rebeyrol, 1999, pp. 12-14).

Pour appliquer les distinctions précitées à l'économie politique, Walras définit l'objet de cette dernière. Il s'agit de la richesse sociale c'est-à-dire « l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles [...] qui sont *rares*, c'est-à-dire qui, d'une part, nous sont *utiles*, et qui, d'autre part,

17. « Le jugement des commentateurs a toujours été très sévère » (Rebeyrol, 1999, p. 9).

n'existent à notre disposition qu'*en quantité limitée* » (*Élément*, 3, p. 45). Nous reviendrons sur la notion de rareté employée par Walras. Indiquons seulement, ici, que la richesse sociale ainsi définie est pour notre auteur composée de choses appropriables, échangeables et reproductibles. Ces trois caractéristiques de la richesse sociale lui permettent de différencier trois composantes de l'économie politique : l'économie politique pure ou théorie de la valeur d'échange, l'économie politique appliquée ou théorie de la production et, enfin, l'économie sociale ou théorie de la répartition de la richesse sociale. Ces trois approches répondent, respectivement, aux critères du vrai, de l'utile (intérêt) et du bien (justice).

Le dessein de Walras était de réaliser une grande œuvre développant les trois aspects de l'économie politique que nous venons d'examiner. Mais il ne put réaliser son ambition : seule l'économie politique pure fait l'objet d'un traité complet [18]. Les deux publications consacrées à l'économie appliquée et à l'économie sociale ne font que rassembler des écrits rédigés à différents moments de sa vie.

La théorie de l'échange

Walras part d'un exemple : « Le blé vaut 24 francs l'hectolitre ». Il s'agit, dit-il, d'un fait naturel, au sens où la valeur d'échange résulte non de la volonté du vendeur ou de l'acheteur mais de circonstances qui s'imposent à l'un et à l'autre (*Éléments*, 3, pp. 50-51). La valeur du blé et celle de l'argent, explique-t-il, dépendent de leur utilité et de leur quantité disponible. Il s'agit également d'un fait mathématique.

Notons que le caractère naturel que Walras reconnaît à la valeur d'échange le conduit à attribuer au marché un rôle instrumental : c'est le lieu où se manifeste la valeur d'échange. Du moins faut-il, pour que les lois de l'échange s'imposent dans toute leur rigueur, que le marché soit « parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord les machines sans frottement » (*ibid.*, 5, p. 71). C'est ainsi que Walras prend pour modèle de référence celui des marchés boursiers, « [...] où les ventes et les achats se font à la criée, par l'intermédiaire d'agents tels qu'agents de change, courtiers de commerce, crieurs, qui les centralisent, de telle sorte qu'aucun échange n'ait lieu sans que les conditions en soient annoncées et connues et sans que

18. « Je me suis consacré à l'élaboration d'une doctrine économico-sociale que j'ai enseignée de 1870 à 1892 à Lausanne, dans mes trois cours d'*économie politique pure*, d'*économie appliquée* et d'*économie sociale*, et que j'aurais voulu livrer au public dans trois volumes correspondants d'*Éléments d'économie politique et sociale*. De ces trois volumes, le premier seul, celui des *Éléments d'économie politique pure*, a paru et paraîtra, l'état de mes forces m'interdisant décidément d'achever la rédaction des deux autres » (Walras, *Études d'économie sociale*, *Œuvres*, IX, p. 3).

les vendeurs puissent aller au rabais et les acheteurs à l'enchère » (p. 70). Il est à noter également que les lois naturelles de l'échange, que la science pure permet de découvrir, sont pour Walras compatibles avec les critères attachés à l'économie appliquée et à l'économie sociale, respectivement l'intérêt et la justice (cf. *supra*). Il se proposera ainsi de démontrer que la libre concurrence procure le maximum d'utilité. Toutefois, cette démonstration ne préjuge pas du caractère juste ou non de la répartition préalable des richesses : « Notre démonstration de la libre concurrence, en mettant en évidence la question d'utilité, laisse entièrement de côté la question de justice ; car elle se borne à faire sortir une certaine distribution des produits d'une certaine répartition des services, et la question de cette répartition reste entière » (*Éléments*, 22, p. 336).

Le caractère mathématique de la valeur d'échange, quant à lui, tient au fait que la valeur est une grandeur déterminée et mesurable : « Remarquons en outre le caractère *mathématique* de ce fait. La valeur du blé en argent [...] est de 24 F, *ni plus ni moins* » (*Éléments*, 3, p. 51). La valeur d'échange peut, par conséquent, faire l'objet d'une théorie mathématique : « Et si les mathématiques en général ont pour objet l'étude des grandeurs de ce genre, il est certain qu'il y a une branche des mathématiques, oubliée jusqu'ici par les mathématiciens, et non encore élaborée, qui est la théorie de la valeur d'échange » (*ibid.*, p. 52). L'objectif de Walras est, bien entendu, d'établir une telle théorie. À cet effet, il considère tout d'abord l'échange de deux marchandises entre elles, avant de généraliser ses démonstrations au cas de l'échange de plusieurs marchandises entre elles.

Dans le cas de l'échange réciproque de deux marchandises, Walras part de l'équation d'échange $mv_a = nv_b$, où m et n représentent les quantités d'une marchandise A et d'une marchandise B que deux agents sont supposés échanger, tandis que v_a et v_b sont les valeurs unitaires des deux marchandises. Il en déduit que les prix (notés p_a et p_b) ou rapports des valeurs d'échange *« sont égaux aux rapports inverses des quantités de marchandise échangées »* (p. 75) :

$$v_b / v_a = p_b = m / n \text{ et } v_a / v_b = p_a = n / m$$

Les deux prix sont ainsi réciproques l'un de l'autre : $p_a = 1/ p_b$

Ensuite, Walras observe que demander une quantité D_a de la marchandise A au prix p_a, c'est offrir une quantité O_b de B égale à $D_a\, p_a$, d'où l'équation :

$$O_b = D_a\, p_a$$

Il déduit de la même façon les équations :

$$D_b = O_a\, p_a,\ O_a = D_b\, p_b \text{ et } D_a = O_b\, p_b$$

Plus précisément, étant donné que $p_a = 1/ p_b$, les deux dernières équations sont redondantes par rapport aux deux premières. Ainsi peut-il

conclure que deux des quatre quantités D_a, O_a, D_b et O_b déterminent les deux autres. Posant l'égalité $D_a = \alpha\ O_a$ (avec $\alpha = 1$, $\alpha > 1$, ou $\alpha < 1$), Walras déduit l'égalité $D_b = \alpha\ O_b$ (pour obtenir cette deuxième égalité, il suffit de remplacer D_a et O_a par leurs valeurs tirées de deux des quatre équations ci-dessus). Il peut ainsi énoncer : *« Deux marchandises étant données, le rapport de la demande effective de l'une à son offre effective est égal au rapport de l'offre effective de l'autre à sa demande effective »* (*Éléments*, 5, p. 77). Ce résultat lui permet de conclure que si l'offre et la demande de A sont égales, celles de B le sont aussi. En revanche, si la demande de A est supérieure à l'offre de A, l'offre de B est alors supérieure dans la même proportion à sa demande et inversement. Il reste à savoir si la variation des prix permet d'établir l'équilibre.

Pour résoudre la question posée, Walras étudie le rapport entre la demande d'une marchandise et son prix. Ce rapport s'exprime algébriquement, pour les marchandises A et B, par les équations :

$$D_a = F_a(p_a) \text{ et } D_b = F_b(p_b)$$

En combinant les équations dont il dispose, l'auteur peut écrire :

$$O_a = D_b\ p_b = F_b(p_b)\ p_b \text{ et } O_b = D_a\ p_a = F_a(p_a)\ p_a$$

Sachant que $p_a\ p_b = 1$, il obtient :

$$O_a = F_b(1/p_a)\ 1/p_a \text{ et } O_b = F_a(1/p_b)\ 1/p_b$$

La détermination de l'équilibre consiste alors à trouver les racines p_a et p_b des deux équations exprimant l'égalité de l'offre et de la demande des deux marchandises, soit :

$$F_a(p_a) = F_b(1/p_a)\ 1/p_a \text{ et } F_b(p_b) = F_a(1/p_b)\ 1/p_b$$

À partir des équations d'offre et de demande, dont il trace les courbes représentatives, Walras examine également le comportement des offres et des demandes hors de l'équilibre. Il peut ainsi formuler la *« loi de l'offre et de la demande effectives »* ou *« loi d'établissement des prix d'équilibre »* : *« Deux marchandises étant données, pour qu'il y ait équilibre du marché à leur égard, ou prix stationnaire de l'une en l'autre, il faut et il suffit que la demande effective de chacune de ces deux marchandises soit égale à son offre effective. Lorsque cette égalité n'existe pas, il faut, pour arriver au prix d'équilibre, une hausse du prix de la marchandise dont la demande effective est supérieure à l'offre effective, et une baisse du prix de celle dont l'offre effective est supérieure à la demande effective »* (*Éléments*, 5, p. 93).

Le concept de rareté et le raisonnement à la marge

S'agissant d'expliquer la valeur d'échange des marchandises, Walras récuse à la fois la valeur-travail de Smith et Ricardo et la valeur-utilité défendue par J.-B. Say. Il reproche à l'une d'être trop étroite : « elle refuse de la valeur à des choses qui en ont réellement ». Il reproche à l'autre

d'être trop large : « elle attribue de la valeur à des choses qui, en réalité, n'en ont pas » (*Éléments*, 16, p. 245). Selon lui, des biens ont de la valeur parce qu'ils sont « rares ». Il s'agit, précise-t-il, d'une doctrine à laquelle son père, bien qu'il n'en soit pas l'inventeur, a eu le mérite de donner sa véritable place en économie politique (p. 250). Pour sa part, notre auteur se propose de tirer le meilleur parti de cette doctrine en utilisant « les procédés de l'analyse mathématique ».

Walras prend tout d'abord soin de préciser que la notion de rareté, en économie politique, a un sens scientifique, similaire à celui de la notion de vitesse en mécanique ou de chaleur en physique. La rareté ne s'oppose pas à l'abondance, comme c'est le cas dans le langage courant : « [...] quelque abondante qu'elle soit, une chose est rare, en économie politique, dès qu'elle est utile et limitée en quantité, exactement comme un corps a de la vitesse, en mécanique, dès qu'il parcourt un certain espace en un certain temps » (*Éléments*, 3, p. 46). Il se propose ensuite de montrer comment la rareté ainsi définie détermine la demande des marchandises. Une difficulté de l'entreprise tient au fait que l'utilité n'est pas mesurable. Walras estime toutefois qu'il peut faire abstraction de cette difficulté et supposer qu'il dispose d'un étalon de mesure de l'utilité (*ibid.*, p. 107). Il justifie cette procédure (cf. « Principe d'une théorie mathématique de l'échange », *Œuvres*, VII, pp. 261-281) par référence à la physique où, souligne-t-il, « [...] on fait entrer dans les calculs des éléments comme les masses, par exemple, qui ne sont pas non plus directement mesurables » (p. 274). Il propose d'utiliser un procédé similaire : « Supposons, pour un instant, que l'utilité soit susceptible d'une mesure directe, et nous allons pouvoir nous rendre un compte exact et mathématique de l'influence qu'elle exerce, concurremment avec la quantité possédée, sur les courbes de demande et, par suite, sur les prix » (p. 274). Le mathématicien H. Poincaré attirera l'attention de Walras sur les « justes limites » de ce raisonnement. (cf. « Lettre de Poincaré à Walras », in *Œuvres*, VII, pp. 340-341) ; un autre mathématicien, H. Laurent, sera davantage critique sur ce point (cf. *ibid.*, p. 331). Son successeur à la chaire d'économie de l'université de Lausanne, V. Pareto, utilisera les courbes d'indifférence de l'économiste anglais F. Edgeworth pour montrer que le classement des préférences (principe de l'utilité ordinale) suffit à donner une base rationnelle aux choix des individus.

On retiendra ici que la construction de « courbes d'utilité » conduit Walras à formuler un certain nombre de propositions qui sont au cœur de la théorie marginaliste. Ainsi est-il amené à définir la rareté comme « l'intensité du dernier besoin satisfait par une quantité consommée de marchandise » (*Éléments*, 8, p. 109). Il s'agit, en termes mathématiques, de la dérivée de la fonction d'utilité totale par rapport à la quantité pos-

sédée (*ibid.*, p. 111). Autrement dit, la rareté n'est pas autre chose que ce que l'on appelle aujourd'hui l'utilité marginale [19]. Walras suppose les intensités d'utilité décroissantes (à mesure que les quantités consommées augmentent) et établit le théorème dit du maximum d'utilité : *« Deux marchandises étant données sur un marché, la satisfaction maxima des besoins, ou le maximum d'utilité effective, a lieu, pour chaque porteur, lorsque le rapport des intensités des derniers besoins satisfaits, ou le rapport des raretés, est égal au prix »* (*ibid.*, p. 116). Par la suite, Walras généralise ces différentes propositions en montrant qu'elles s'appliquent à l'échange de *m* marchandises, puis à l'ensemble des équilibres constitutifs de l'équilibre général (présenté *infra*).

Walras reconnaît qu'un économiste allemand, Herman-Henri Gossen et un économiste anglais, William-Stanley Jevons, l'ont précédé dans son approche de l'économie politique : « Gossen et Jevons ont tous deux, et le second sans avoir aucune connaissance des travaux du premier, posé la courbe décroissante de l'utilité ou de besoin ; et ils en ont déduit mathématiquement, l'un la condition d'un maximum d'utilité et l'autre l'équation des échanges » (*ibid.*, p. 251). Il reconnaît également un précurseur en Karl Menger, professeur à l'université de Vienne : « M. Menger fait, comme nous, la théorie de l'utilité en posant la loi de la décroissance du besoin avec la quantité consommée, en vue d'en tirer la théorie de l'échange. Il suit la méthode déductive, mais se défend de suivre la méthode mathématique bien qu'il se serve, sinon de fonctions ou de courbes, du moins de tableaux arithmétiques pour exprimer soit l'utilité, soit la demande » (p. 253).

L'équilibre général (cas de l'échange de m marchandises entre elles)

Pour généraliser son étude de l'échange au cas de *m* marchandises, Walras réécrit les équations d'échange et de demande posées d'abord pour deux marchandises (cf. *supra*). Il obtient ainsi un système de $2m\ (m\text{-}1)$ équations et d'un nombre égal d'inconnues, $m\ (m\text{-}1)$ prix et $m\ (m\text{-}1)$ quantités échangées (*Éléments*, 11, p. 155-159). Cependant, ce système n'est susceptible d'assurer l'équilibre des prix que pour les marchandises considérées deux à deux. Il faut encore, pour que soit vérifié l'équilibre *« général »*, que *« le prix de deux marchandises quelconques l'une en l'autre*

19. W. Jaffé (« notes », in *Auguste et Léon Walras, Œuvres*, vol. VIII, 1988, p. 830) estime que Walras « aurait mieux fait de choisir un mot moins ambigu et vague [que le mot "rareté"] pour exprimer son concept mathématique » ; Jaffé ajoute : « mais il est clair que c'est par piété filiale qu'il perpétua dans son œuvre le terme favori de son père ».

[soit] égal au rapport des prix de l'une et l'autre en une troisième quelconque » (pp. 161-163). Autrement dit, il faut encore ajouter (*m*-1) (*m*-1) équations d'équilibre général. Toutefois, la substitution d'un marché général, où chaque marchandise peut s'échanger simultanément contre toutes les autres, aux échanges de marchandises considérées deux à deux, permet de diminuer le nombre initial d'équations, de sorte que le système reste finalement composé de 2*m* (*m*-1) équations, soit un nombre égal au nombre des inconnues. Le système peut ainsi admettre une solution. Soulignons que l'existence d'une solution, que l'égalité du nombre d'équations et du nombre d'inconnues ne suffit pas à garantir, fera l'objet d'une abondante littérature, à partir des années 1930. Les développements consacrés au sujet déboucheront sur la publication en 1954 d'un article d'Arrow et Debreu [20] considéré comme le point de départ des formulations modernes du modèle de l'équilibre général.

Comme dans le cas de l'échange de deux marchandises entre elles, Walras vérifie que les variations des prix permettent d'atteindre l'équilibre. À cet effet, et pour simplifier le raisonnement, il exprime les prix en termes d'une même marchandise prise pour « numéraire ». Les *m* (*m*-1) prix des *m* marchandises entre elles se réduisent alors à *m*-1 prix exprimés en termes du prix du numéraire (posé égal à l'unité). Simultanément, le nombre d'équations se trouve réduit dans la même proportion : il reste *m*-1 équations indépendantes exprimant l'égalité de l'offre et de la demande de chaque marchandise. Le choix d'un numéraire permet en effet de satisfaire immédiatement les équations d'équilibre général : « Si on a crié des prix en numéraire, la condition d'équilibre général a été remplie *ipso facto* » (*Éléments*, 13, p. 200). Précisons que la référence à des prix que l'on crie, dans cette citation, renvoie au fait que pour rendre compte concrètement de l'existence d'un ajustement par les prix qui conduit à la solution déterminée par les équations du système, Walras doit imaginer un processus de « tâtonnement », dans lequel intervient un « crieur » ou « commissaire priseur » qui, après avoir crié les prix des marchandises au hasard, les ajuste progressivement en fonction des offres et des demandes exprimées par les agents présents sur le marché. Ce n'est que lorsque les prix d'équilibre sont atteints que les transactions se réalisent. Il convient de noter que le recours à un tel processus de tâtonnement a fait l'objet de nombreux débats entre les économistes, à partir des années

20. Arrow et Debreu (1954), « Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy » *Econometrica*, juillet. Pour une présentation de cette question, on pourra se reporter à Deleplace (1999), pp. 332 et suivantes, ainsi qu'à B. Guerrien (1989), *La théorie néo-classique, bilan et perspectives du modèle d'équilibre général*, Paris, Economica.

1950. Certains économistes, comme Clower [21], reprocheront au modèle de l'équilibre général de faire abstraction de la monnaie qui, en pratique, permettrait de réaliser des transactions en dehors de l'équilibre général. En conséquence, sera mise en cause la relation baptisée « loi de Walras » par O. Lange (en 1942) qui pose que, étant donné qu'on ne peut demander des marchandises sans en offrir d'autres, la somme des demandes excédentaires sur l'ensemble des marchés est nécessairement nulle [22] : l'équilibre sur un marché, lorsque les transactions se font en monnaie, ne préjugerait pas de l'équilibre global sur les autres marchés. On a reproché aussi au système son caractère statique et on s'est proposé d'examiner sa stabilité dans l'hypothèse où les dotations de facteur évoluent dans le temps [23].

L'examen du processus d'ajustement par les prix conduit Walras à formuler un nouveau théorème : *« Plusieurs marchandises étant données, dont l'échange se fait avec intervention de numéraire, pour qu'il y ait équilibre du marché à leur égard, ou prix stationnaire de toutes ces marchandises en numéraire, il faut et il suffit qu'à ce prix la demande effective de chaque marchandise soit égale à son offre effective. Lorsque cette égalité n'existe pas, il faut, pour arriver au prix d'équilibre, une hausse du prix des marchandises dont la demande effective est supérieure à l'offre effective et une baisse du prix de celles dont l'offre effective est supérieure à la demande effective »* (*Éléments*, 12, pp. 195-197).

La production, la capitalisation et la circulation

Fidèle à la méthode qui consiste à « aller du simple au composé », Walras étend progressivement son modèle de l'équilibre général, en se proposant de prendre successivement en compte la production, la capitalisation et la circulation de la monnaie.

Walras aborde la théorie de la production ainsi : « La résolution du problème de l'échange nous a conduits à la formule scientifique de la *loi de l'offre et de la demande*. La résolution du problème de la production nous conduira à la formule scientifique de la *loi des frais de production ou du prix de revient* » (*Éléments*, 17, p. 264). Nous avons vu que les classiques, Smith, Ricardo ou Marx, qui définissaient le coût de production des marchandises en travail, se trouvaient en difficulté lorsqu'il

21. Cf. Clower (1967), « A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory », *Western Economic Journal*, décembre.
22. Cf. Walras, *Éléments*, 12, p. 191.
23. Faire un résumé des discussions engendrées par le modèle de l'équilibre général dépasserait l'objet du présent ouvrage. Le lecteur pourra se reporter, pour une présentation synthétique de ces questions, au chapitre 9 de Deleplace (1999).

leur fallait tenir compte de la diversité des rémunérations des différents « facteurs » intervenant dans la production. C'est précisément ce problème que Walras se propose de résoudre. C'est d'ailleurs l'analyse walrasienne qui est utilisée par Bortkiewicz pour proposer une solution au problème marxien de la transformation des valeurs en prix de production. L'idée est de substituer au « successivisme » de la théorie de valeur-travail, qui part du travail pour essayer de déterminer les prix, le principe d'une détermination simultanée, dans l'interdépendance des marchés, des coûts et des prix. C'est effectivement en cela que réside l'originalité de la théorie de la production proposée par Walras. Examinons brièvement cette théorie.

Notre auteur distingue les « services producteurs » du travail, du capital et de la terre dont les rémunérations sont, respectivement, les salaires, les intérêts et les fermages. Il explique qu'un quatrième personnage à côté du travailleur, du capitaliste et du propriétaire foncier, l'entrepreneur, se charge d'acheter les services producteurs et de les combiner (selon des coefficients de « fabrication » donnés) pour produire des marchandises. L'entrepreneur est ainsi acheteur sur un premier marché, celui des services producteurs, et vendeur sur un second, le marché des produits. Walras peut alors définir l'état d'équilibre de la production (qui contient implicitement, précise-t-il, l'état d'équilibre de l'échange) : « C'est celui, d'abord, où l'offre et la demande effectives des services producteurs sont égales, et où il y a prix courant stationnaire, sur le marché de ces services. C'est celui, ensuite, où l'offre et la demande effectives des produits sont égales, et où il y a prix courant stationnaire, sur le marché des produits. C'est celui, enfin, où le prix de vente des produits est égal à leur prix de revient en services producteurs » (*Éléments*, 18, p. 283).

Nous avons vu que, dans le cas de l'échange de marchandises, Walras fait intervenir un processus de tâtonnement au cours duquel les prix sont criés par un commissaire priseur. Or, dans ce cas, les quantités de marchandises offertes et demandées se modifient certes en fonction des prix mais les quantités disponibles sont supposées données : il n'y a pas de production, ce qui cesse d'être vrai dans le cas qui nous occupe maintenant. Pour atteindre l'équilibre de la production, « il faudra non seulement crier d'autres prix, mais fabriquer d'autres quantités de produits ». Pour tenir compte de cette circonstance, Walras suppose que les entrepreneurs et les vendeurs de services producteurs représentent les quantités de marchandises et de services, dont ils sont prêts à modifier les quantités disponibles, à l'aide de « bons » (cf. *ibid.*, 20). Une seconde complication vient du fait que la production exige un certain délai : les quantités correspondant à l'équilibre ne pourront pas s'échanger immédiatement après

que l'équilibre aura été établi. « Nous résoudrons cette seconde difficulté en faisant ici purement et simplement abstraction de ce délai ». Walras se justifie en considérant que l'existence de délais ne remet pas en cause les données du problème (et donc sa solution). Il n'est pas nécessaire, pour notre propos, de développer davantage la théorie de la production : on imagine sans peine que Walras retrouve ici l'ensemble des résultats déjà présentés plus haut. Les prix et les rémunérations jouent le rôle de variables d'ajustement et l'équilibre correspond à la situation qui maximise la satisfaction des agents.

La prise en compte de la capitalisation se fait de façon similaire. Il existe un marché sur lequel les salariés, les capitalistes et les propriétaires fonciers, qui épargnent une partie de leurs revenus, demandent des capitaux « neufs » produits par les entrepreneurs. Le prix des capitaux dépend du prix des services qu'ils procurent. Il doit égaliser l'offre et la demande et satisfaire à la condition de l'équilibre de la production, égalité du prix de vente et du prix de revient (cf. *Éléments*, 25, p. 403).

Pour présenter le « problème de la circulation », Walras indique que la livraison des quantités de services et de biens fixées par le tâtonnement (grâce à l'emploi de bons) prend du temps. Le paiement des services et des produits se fait en monnaie à des termes déterminés. Il résulte de ces considérations que les consommateurs et les entrepreneurs ont besoin d'un fonds de roulement ou capital circulant, constitué de produits et de monnaie. Un nouveau et dernier marché doit être ainsi intégré au modèle de l'équilibre général, où la demande d'encaisse (l'encaisse « désirée ») se trouve confrontée à la quantité de monnaie disponible (la détermination de variables se rapportant aux produits entrant dans le capital circulant relève des théories de la production et de la capitalisation). La monnaie rend un service qui a un prix et auquel s'appliquent les théorèmes déjà établis par Walras. Notons que l'auteur conçoit, fondamentalement, la monnaie comme une marchandise. Ainsi, il explique que *« le prix commun et identique de la marchandise monnaie, ou de son service, comme marchandise et comme monnaie, s'établit par monnayage ou démonétisation selon que le prix de la monnaie est supérieur au prix de la marchandise ou réciproquement »* (p. 473). Si la monnaie est le numéraire, ce qui est le cas dans l'économie concrète, son prix est alors l'unité et le prix de ses services s'identifie au taux de l'intérêt.

Ainsi que nous l'avons déjà indiqué brièvement, la théorie de l'équilibre général a fait l'objet de perfectionnements mais continue de se trouver confrontée à de nombreuses critiques. Parmi ces critiques, les difficultés posées par la prise en compte de la monnaie et sa neutralité supposée occupent une place centrale. On peut citer ici les travaux de Patinkin, qui reproche au système de Walras de tenir les équilibres réels

et la monnaie dans une complète « dichotomie »[24]. On citera également F. Hahn pour qui, dans le même ordre d'idées, « le défi le plus important auquel est confronté le théoricien à propos de l'existence de la monnaie est celui-ci : la monnaie ne joue aucun rôle dans le modèle le plus développé de la théorie économique. Ce modèle c'est, bien sûr, la version de Arrow-Debreu de l'équilibre général walrasien »[25]. L'examen de l'ensemble de ces critiques et de leur développement dépasserait grandement l'objet du présent travail. Toutefois, nous ne renoncerons pas tout à fait : en étudiant les œuvres de Keynes et de Hayek nous aurons l'occasion de découvrir les principaux arguments de fonds qui ont pu être opposés à la démarche de Walras.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de Léon Walras

Correspondence of Léon Walras and Related Papers, ouvrage édité par W. Jaffé (1965), North-Holland.

(1874) *Éléments d'économie politique pure*, cité d'après l'édition parue in (1988) *Auguste et Léon Walras, Œuvres économiques complètes*, vol. VIII, Paris, Economica.

Les écrits de Walras ont été publiés par le Centre Auguste et Léon Walras de l'Université de Lyon II, in (1987-99) *Auguste et Léon Walras, Œuvres économiques complètes*, Paris, Economica. Sont plus particulièrement cités, dans le corps du présent ouvrage, les volumes VI : *Les associations populaires coopé*ratives, VII : *Mélanges d'économie politique et sociale*, IX : *Études d'économie sociale*, X : *Études d'économie appliquée.*

Quelques textes de référence sur Léon Walras

Daal, J. van et Jolink, A. (1993) *The Equilibrium Economics of Léon Walras*, London and New York, Routledge.

Dockès, P. (1996), *La société n'est pas un pique-nique*, Paris, Economica.

Morishima, M. (1977), *Walras' Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, (1979) *L'économie walrasienne. Une théorie pure du capital et de la monnaie*, Paris, Economica.

Rebeyrol, A. (1999), *La pensée économique de Walras*, Paris, Dunod.

Walker, D. A. (1987) « Walras, Léon », *The New Palgrave.*

24. Patinkin (1965), *Money, Interest and Prices*, New York, Harper and Row.
25. F. Hahn (1984), *Monnaie et inflation*, Paris, Economica.

Alfred Marshall

1. POINTS DE REPÈRE

Alfred Marshall, sa vie et son œuvre

Alfred Marshall naît le 26 juillet 1842 à Bermondsey, banlieue ouvrière de Londres. Son père, employé à la Banque d'Angleterre, est austère et autoritaire ; il lui inculque le sens du travail et lui donne une éducation très stricte. Élève dans une école privée durant la période 1852-1861, le jeune Marshall montre d'indéniables aptitudes intellectuelles, particulièrement en mathématiques où il excelle. Ses résultats et son goût pour cette discipline lui font renoncer à la possibilité, qui lui était offerte, de poursuivre des études littéraires classiques à Oxford et à la carrière ecclésiastique qui en aurait certainement été le prolongement. Grâce à l'aide financière d'un oncle, il s'inscrit en mathématiques à St John's College, à Cambridge. Reçu second à l'examen final en 1865, il est nommé chargé de cours (« fellow ») et enseigne les mathématiques.

Cependant, à partir de la même époque, sans doute parce que son second rang à l'examen de mathématiques l'a déçu, il montre un intérêt croissant pour la métaphysique, la philosophie et la psychologie. C'est ainsi qu'en 1868, il saisit la possibilité qui lui est donnée d'enseigner les sciences morales. Il lit Hamilton, Kant, Hobbes ou encore Bacon et Locke ; il écrit de courts essais sur des questions fondamentales comme la connaissance, la logique, la conscience de soi (cf. l'imposante et remarquable biographie de Marshall publiée par Groenewegen, 1995, pp. 118 et suivantes). Simultanément, dès 1866-67, il entreprend d'étudier l'économie politique. Il est alors préoccupé par les inégalités sociales et sans doute l'étude de l'économie lui apparaît-elle comme un préalable pour comprendre cette situation et pour trouver les moyens d'améliorer le sort de la classe ouvrière (cf. *infra*). Il débute par la lecture des *Principes* de Mill, dont il entreprend de transposer la doctrine en équations différentielles. Il lit également Cournot, qui est l'un des fondateurs de l'économie mathématique. Son premier travail publié en économie est un compte rendu de la *Théorie de l'économie politique* de Jevons (publiée en 1871). Il met à profit ses vacances d'été pour voyager et observer l'activité industrielle et les conditions de vie dans différentes contrées (Écosse, Suisse, Allemagne et États-Unis). Alors qu'il consacre un nombre croissant de ses enseignements à l'économie, il a notamment (en 1873) pour étudiante une jeune fille, Mary Paley, qui deviendra sa femme en 1877. Mais le mariage étant alors selon le règlement de St John's incompatible avec ses fonctions, il doit démissionner. Il trouve un double emploi de directeur

et de professeur d'économie à l'University College de Bristol, emploi qu'il occupera de 1877 à 1881.

En 1879, Marshall publie un premier ouvrage d'économie (un manuel) écrit en collaboration avec sa femme (leur vie commune sera d'ailleurs une longue collaboration) : *The Economics of Industry*. Dès 1873, il avait également mis en chantier un livre sur le commerce extérieur qu'il n'achèvera pas. En 1881, des ennuis de santé l'amènent à abandonner ses fonctions. Le couple part passer l'hiver de 1881-82 à Palerme. Là-bas, Marshall travaille à un nouveau livre : les *Principes de l'économie politique*. Il revient ensuite enseigner à Bristol pour un an, puis il part en 1883 pour Oxford où un nouveau poste l'attend. Peu après, il pose sa candidature au poste de professeur d'économie politique de Cambridge devenu vacant. Nommé, il s'installe dans cette ville en janvier 1885, où il enseignera jusqu'à sa retraite en 1908. Alors débute une période d'intense activité intellectuelle, marquée par la publication (en 1890) des *Principes*, la préparation des éditions successives de l'ouvrage, la participation à des débats et aux travaux de commissions gouvernementales sur divers sujets comme le commerce extérieur, la monnaie, les finances, les taxes sur le commerce extérieur, la loi sur les pauvres, les syndicats, ainsi que la participation aux travaux de diverses sociétés savantes (Royal Statistical Society, Political Economy Club, Royal Economic Society, etc.). Toutefois, Marshall, qui écrit lentement et corrige beaucoup ses textes, ne parviendra pas à donner un second volume aux *Principes*, dont il avait pourtant établi le plan dès 1887.

Indiquons qu'en complément de ses cours, il est un professeur très impliqué dans l'organisation des enseignements, puisqu'il sera à l'origine de l'institution d'un cursus de science économique et politique distinct des enseignements des sciences historiques et morales. Notons encore que les Marshall mettront leurs vacances d'été à profit pour voyager et ainsi pour observer (méticuleusement) l'activité industrielle et les modes de vie dans les régions visitées [1].

Au cours des années passées à enseigner à Cambridge, Marshall acquiert une solide réputation. Les *Principes*, la grande œuvre de sa vie, se sont imposés comme un ouvrage de référence tant en Angleterre qu'aux États-Unis. C'est avec tous les honneurs qu'il quitte l'Université en 1908. Ainsi que le note P. Groenewegen (1995), cette ultime période de la vie de notre auteur sera marquée également par des controverses, entretenues en particulier avec Pigou, son élève et successeur à la chaire de Cambridge. Il publiera, en 1919, l'ouvrage *Industry and Trade* puis, en 1923, *Money, Credit and Commerce*. Souffrant de diverses affections depuis plusieurs

1. Cf. Groenewegen (1995, chapitre 7).

années déjà, Marshall décède à son domicile de Cambridge (Balliol Croft) le 13 juillet 1924, à la veille de ses 82 ans.

La place d'Alfred Marshall dans la science économique

A. Marshall est le fondateur de l'«École de Cambridge », qui a connu son apogée dans les années 1920 et 1930. Pigou et Keynes ont été parmi ses très nombreux élèves [2]. Son œuvre majeure, les *Principes*, publiée en 1890 et rééditée sept fois du vivant de l'auteur, a servi de référence à plusieurs générations d'économistes. Un commentateur souligne l'importance de Marshall ainsi (dans un article publié en 1942) : « [...] nous pouvons diviser l'histoire de l'économie politique anglaise en trois époques distinctes, classique, ricardienne et marshallienne » [3].

Marshall se reconnaissait une dette importante à l'égard d'A. Smith. Schumpeter souligne une grande similitude dans la vision des deux auteurs, dans leur conception générale du processus de l'évolution économique, ainsi que dans le plan et la nature de leur démarche (cf. Schumpeter, 1983, III, pp. 120-121).

L'économiste de Cambridge est considéré comme le maître de l'analyse dite « partielle », consistant à considérer un marché donné indépendamment de ses relations avec les autres marchés ; il raisonne *« ceteris paribus »* (c'est-à-dire « toutes choses étant égales par ailleurs »). Il considère de même une firme « représentative », dont il suppose qu'elle n'a pas d'influence déterminante sur les prix, la production ou la demande de facteurs. Cependant, il avait conscience de la nécessité d'élargir le cadre de son analyse ; Schumpeter, qui se réfère à deux notes de l'appendice mathématique des *Principes*, le compte même « au nombre des fondateurs du système de l'équilibre général » (1983, III, p. 123). On lui reprocha de se cantonner dans une analyse essentiellement statique même s'il a souvent présenté des considérations sur les problèmes dynamiques. On lui reprocha aussi un certain éclectisme (récusé par lui), dû au fait qu'il combine des éléments d'analyse de l'école classique anglaise (Smith, Ricardo) et de l'école marginaliste autrichienne (Menger). Notons, sur ce dernier point, qu'il a été fait grief à Marshall de ne pas reconnaître toute sa dette vis-à-vis des auteurs de son temps. Une raison à cette attitude (selon Keynes dans ses *Essays in Biography*) tient sans doute au fait qu'il

2. Keynes écrit, dans ses *Essays on Biography* (p. 224) : « C'est à travers ses élèves, davantage encore que par ses écrits, que Marshall est le père de la science économique telle qu'elle existe aujourd'hui en Angleterre [...] à travers ses élèves et les élèves de ses élèves, sa domination est presque complète ».
3. G.F. Shove, « The place of Marshall's *Principles* in the Development of Economic Theory », *Economic Journal*, décembre 1942, cité par Groenewegen (1995), p. 435.

apercevait un certain nombre de faiblesses dans les écrits de ses contemporains et avait conscience de faire œuvre originale. Il est vrai aussi que les travaux des économistes continentaux (par exemple ceux de Walras) étaient mal connus en Angleterre.

Marshall s'est également illustré en reformulant la théorie quantitative : il pose que la demande d'encaisse monétaire est une fonction du revenu nominal. La nouvelle formule a eu un succès important : elle est connue comme l'«équation de Cambridge ». Keynes considère (*Essays in Biography*, p. 189) que la théorie monétaire de Marshall est la partie de son économie où l'originalité et la supériorité de sa pensée sont les plus grandes. Dans un autre domaine, Marshall a beaucoup contribué à développer l'analyse du surplus du consommateur et des situations de monopole. Il a imposé aux économistes des concepts importants comme celui d'élasticité de la demande, de statique comparative, de quasi-rente ou encore la distinction entre la courte et la longue période. Il est à l'origine, également, de la dénomination « science économique » qui a supplanté celle d'«économie politique ». Il considérait en effet que si elle permet de guider l'homme d'État (dans l'art de la politique), l'économie n'est pas moins, avant tout, « une science, à la fois pure et appliquée, plutôt qu'une science et un art » (*Principes*, I, 7, p. 154). Notons enfin que, s'il était convaincu de l'utilité des mathématiques en économie, il devait toutefois, dans un souci didactique (il voulait être compris par les hommes d'affaires), en reléguer l'usage dans l'appendice et dans les notes des *Principes*.

2. LA VISION MARSHALLIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Un économiste préoccupé par les problèmes sociaux

Nous avons indiqué plus haut que l'une des raisons pour lesquelles Marshall s'est tourné vers l'économie politique était qu'il s'inquiétait des inégalités sociales et, plus particulièrement, du sort des ouvriers. De fait, c'est cette préoccupation qu'il met en avant dans l'introduction des *Principes*, où il pose la question de savoir « [...] s'il est réellement impossible que tous les hommes puissent venir au monde avec une chance de mener une existence cultivée, à l'abri des souffrances de la pauvreté et de l'influence déprimante qu'exerce un travail mécanique excessif. Cette préoccupation, précise-t-il, est au premier plan parmi les préoccupations de plus en plus graves de notre époque » (*Principes*, I, 1, pp. 4-5). Consi-

dérant que la réponse dépend « dans une grande mesure de faits et d'inductions qui sont du domaine de l'économique », il conclut : « [...] c'est là ce qui donne aux études économiques leur principal et leur plus haut intérêt » (p. 5).

La science économique répond-elle à la question posée ? Marshall constate qu'il s'agit d'une science encore peu développée. Une raison de ce retard tient, selon lui, au fait « [..] que beaucoup des conditions de la vie industrielle, et beaucoup des modes de production, de distribution et de consommation, dont la science économique moderne s'occupe, ne sont eux-mêmes que de date récente » (p. 5). Ainsi, se référant à l'histoire des civilisations, il explique notamment que les problèmes sociaux-économiques de son temps n'existaient pas chez les Romains. Bien entendu, son objectif est de rechercher les moyens de combler le retard de la science économique. Il arrivera à la conclusion que les inégalités de richesse ne correspondent à aucune nécessité réelle mais qu'il convient de les réduire sans briser « les ressorts de la libre initiative » (*Principes*, VI, 12, p. 564), afin de ne pas obérer le développement du revenu national (ou « dividende national »).

Marshall s'est également intéressé aux problèmes sociaux de façon plus directe, notamment en soutenant (par des écrits et aussi financièrement) des associations dont l'objectif était d'améliorer les conditions de logement des pauvres et de les instruire. Groenewegen (1995, pp. 450-451) cite une contribution de Marshall à un congrès organisé (en 1884) sur la question du logement des pauvres de Londres, où l'auteur suggère qu'un certain nombre d'industries soient déplacées à la périphérie de la capitale, « bien au-delà de ses fumées », afin de permettre aux ouvriers de bénéficier d'un cadre de vie plus agréable et de loyers meilleur marché. Marshall précise que les ouvriers pourraient ainsi cultiver des jardins, dont ils récolteraient les produits, et échapper, loin de la tristesse de Londres, à la tentation de boire. Il s'attache aussi à préciser les conditions qui permettraient la réalisation de ses propositions. Ainsi, il recommande que l'organisation des nouvelles communautés rurales soit confiée à des comités de citoyens volontaires plutôt qu'à des municipalités qui pourraient se laisser corrompre. En bon économiste, il explique que les nouvelles conditions de vie données aux ouvriers représenteraient un avantage pour la société tout entière. Son intérêt pour les questions sociales l'a amené également à défendre, avec un certain enthousiasme, les principes du mouvement coopératif alors en expansion en Angleterre et aux États-Unis.

La foi dans le progrès de la société

Marshall ne partage pas les conclusions pessimistes des classiques anglais, pour qui le progrès de la société était obéré par la perspective d'un état stationnaire. Il entend prouver qu'un progrès social et moral est possible. Ainsi s'emploie-t-il à montrer que la décroissance des rendements n'est pas inéluctable : l'activité des hommes permet au contraire leur croissance : « [...] nous voyons en gros que si l'action de la nature dans la production montre une tendance au rendement décroissant, l'action de l'homme montre une tendance au rendement croissant » (*Principes*, IV, 13, p. 527). Il considère ainsi que l'accroissement de la population, loin de se trouver borné par les ressources disponibles, est une source de progrès : « En effet, par son augmentation, une population s'assure le moyen de réaliser toutes les économies diverses qui résultent de la spécialisation du travail et de la spécialisation des machines, de la localisation des industries et de la grande production » (*ibid.*, p. 529).

S'agissant plus particulièrement du progrès social, Marshall explique que la solution n'est pas dans une répartition égalitaire du revenu national. Il convient bien mieux, selon lui, d'élever le niveau d'éducation et de qualification de la population de façon à réduire le nombre des salariés non qualifiés et mal payés. Cette réduction est possible, précise-t-il, parce que, simultanément, l'élévation du niveau d'éducation accroît l'imagination créatrice des hommes et leur permet d'inventer des machines aptes à prendre en charge les tâches des travailleurs les moins qualifiés. Au sujet de l'éducation, il précise qu'il s'agit moins, pour le « maître d'école », de communiquer la science (« car il suffira de quelques shillings pour acheter plus de science imprimée que le cerveau d'un homme ne peut en contenir », *ibid.*, p. 569), que de « façonner le caractère, les facultés et les activités ». Il considère que « pour arriver à ce but, les ressources publiques doivent être dépensées sans parcimonie » (p. 569). Un aspect du progrès social pourrait résulter également, pour lui, d'une réduction des heures de travail. Il est vrai que cette mesure réduirait le revenu national mais c'est une perte qui pourrait être compensée, assure-t-il, « par l'abandon de la part de toutes les classes des sortes de dépenses les plus fâcheuses, et si elle pouvaient apprendre à bien employer leurs loisirs » (p. 573) [4].

4. Cette dernière proposition est à rapprocher des propos de Stuart Mill qui, confronté à la perspective de l'état stationnaire, expliquait que l'accroissement de la richesse matérielle n'est pas la seule finalité de l'activité humaine, le progrès social et moral et la culture étant des objectifs tout aussi louables (cf. *supra*, le chapitre sur Mill).

Socialisme et libéralisme

De son propre aveu, Marshall a été très influencé dans ses années de formation à l'économie par les thèses socialistes. C'est même la découverte du socialisme qui, en partie, l'a incité à étudier l'économie : il lui fallait savoir dans quelle mesure les inégalités que les socialistes dénonçaient pouvaient être supprimées. « Ainsi, pendant une bonne dizaine d'années, je fus convaincu que les propositions qui sont associées au mot "socialisme" étaient les sujets d'étude les plus importants, sinon au monde, du moins pour moi »[5]. Mais, poursuit-il, « [...] les écrits des socialistes me rebutaient presque autant qu'ils m'attiraient, car ils me paraissaient bien éloignés des réalités ». Cette citation confirme l'intérêt que Marshall portait aux idées des socialistes et, en même temps, désigne le principal grief qu'il avait à leur encontre : l'irréalisme (ou utopisme) de leurs propositions (précisons qu'il a lu de nombreux auteurs, aussi bien les socialistes réputés utopiques que Marx).

Les développements que Marshall consacre à la question du progrès social sont particulièrement révélateurs de la position qu'il devait (finalement) adopter vis-à-vis du socialisme. D'une part, il brocarde l'imagination des auteurs socialistes, à qui il reproche de méconnaître la nature humaine : « Maintenant, comme toujours, de nobles et ardents faiseurs de projets en vue de la réorganisation de la société ont tracé de magnifiques tableaux de l'existence telle qu'elle pourrait être sous le régime des institutions que leur imagination crée sans effort. Mais c'est là une folle imagination en tant qu'elle part de l'hypothèse que la nature humaine, sous ces nouvelles institutions, subirait en peu de temps des changements que, même dans des conditions favorables, on ne saurait espérer au bout de tout un siècle. S'il était possible de transformer ainsi idéalement la nature humaine, la chevalerie économique dominerait partout, même sous les conditions existantes de propriété privée. Et la propriété privée, dont la nécessité ne dépasse pas sans doute les qualités de la nature humaine, cesserait d'être nuisible au moment où elle cesserait d'être nécessaire » (*Principes*, VI, 13, pp. 574-575). D'autre part, reconnaissant que « les inégalités de richesse [...] constituent un grave défaut dans notre organisation économique » (*ibid.*, p. 564), il recommande une démarche graduelle, visant à obtenir la diminution des inégalités « [...] par des moyens qui ne brisent pas les ressorts de la libre initiative et de la force de caractère » (p. 564). Autrement dit, Marshall affirme en fin de compte une position libérale, dans la tradition des classiques anglais. L'économie, selon sa thèse, a une logique propre – il écrit d'ailleurs que des « forces écono-

5. Marshall, *Industry and Trade*, « Preface », pp. vii-viii, cité par Groenwegen, 1995, p. 570.

miques et sociales déjà à l'œuvre sont en train de modifier pour le mieux la distribution de la richesse » (p. 562) – qu'il serait contre-productif de contrarier [6]. Il y aurait en particulier, écrit-il, « [...] un grand motif de craindre que la propriété collective des moyens de production n'étouffe les énergies de l'humanité et n'arrête le progrès économique » (p. 563). La réussite d'une transformation aussi radicale supposerait « une aptitude de dévouement désintéressé au bien public » que le peuple est encore bien loin d'avoir acquise ; il vaut donc mieux, dans l'immédiat, s'en remettre aux ressorts de la libre initiative privée et de la poursuite de l'intérêt individuel. L'État doit certes intervenir, mais par exemple pour prendre en charge l'éducation du peuple.

Au total, comme le souligne Groenwegen (1995, p. 611), Marshall accepte un idéal socialiste, qui traduit une foi dans la perfectibilité des hommes, mais considère que dans l'immédiat « il n'y a pas de substitut véritable à l'initiative capitaliste pour générer le progrès matériel, [...] la motivation des hommes, étant donné leur inclinaison pour l'individualisme plutôt que pour la chevalerie, [continuant] d'être principalement dépendante de l'aiguillon des incitations pécuniaires ».

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE MARSHALLIENNE

Définition et méthode de la science économique

La réputation de Marshall n'a pas été bâtie sur sa contribution à la méthodologie de la science économique : « Marshall n'a pas été un philosophe des sciences très profond [...]. Ses discussions de la méthodologie sont grandement le reflet des présupposés philosophiques de son temps » (Whitaker, 1987, p. 353). Il n'est pas inutile, néanmoins, d'évoquer brièvement cet aspect de sa pensée.

Tout d'abord, il n'est pas superflu de connaître son point de vue sur l'usage des mathématiques en économie, dont il a été l'un des pionniers. Alors que cet usage sera souvent, par la suite, à l'origine d'une vision mécaniste de l'économie, épaulée par une multitude d'analogies avec la physique (on parlera de modèles « hydrauliques »), il est intéressant de constater que Marshall considérait l'économie comme « une science de la vie, [...] voisine de la biologie plutôt que de la mécanique » (*Principes*, I, 1, p. 11). La science économique, ainsi qu'il la définit, est en effet une

6. Cf. Marshall (*Principes*, VI, 13, p. 562) : « [..] l'organisme socio-économique est plus délicat et plus complexe qu'il ne semble à première vue ; et [..] de grands changements inconsidérés pourraient amener un grave désastre ».

« [...] étude de l'humanité dans les affaires ordinaires de la vie ; elle examine la partie de la vie individuelle et sociale qui a plus particulièrement trait à l'acquisition et à l'usage des choses matérielles nécessaires au bien-être » (*ibid.*, p. 1). Elle a ainsi la particularité de s'intéresser « aux désirs, aux aspirations et autres affections de la nature humaine, qui se manifestent au dehors, comme mobiles d'action, dans des conditions telles que leur force ou leur quantité peuvent être mesurées avec quelque exactitude, et qui, par suite, se prêtent particulièrement à être étudiés par des procédés scientifiques » (p. 98). Marshall précise que cette mesure est définie « par la somme de monnaie [qu'une personne] consent à donner pour s'accorder une satisfaction désirée, ou encore par la somme qui est nécessaire pour l'amener à accepter une certaine peine » (p. 98). En quelques lignes, l'auteur délimite ainsi le domaine de l'économie et celui de l'approche scientifique (mathématique) de cette discipline. Si besoin était, il précise d'ailleurs immédiatement que si l'on peut mesurer de cette façon, indirecte, les désirs et les peines des individus, il ne faut pas perdre de vue que « cette comparaison même est, dans une certaine mesure, conjecturale, à moins qu'ils ne se rapportent à la même personne et au même moment » (p. 99).

L'économie est ainsi une science, car elle porte sur des grandeurs quantifiables ; mais elle est une science humaine : la validité des lois qu'elle met en évidence reste en dernier ressort dépendante de comportements difficiles à appréhender, d'autant plus qu'ils se modifient dans le temps (cf. p. 125). Marshall ajoute que ces comportements sont en outre liés à la société à laquelle appartiennent les individus. Il reproche aux « anciens économistes anglais [d'avoir] peut-être trop confiné leur attention aux mobiles de l'action individuelle » (p. 115). Il est partisan, au contraire et au moins jusqu'à un certain point, d'une approche qu'on qualifierait aujourd'hui de « holiste ». C'est d'ailleurs une constatation plutôt favorable à l'économiste : les comportements individuels étant ainsi affectés par la société ou par certaines de ses institutions, il est plus facile « [...] de mesurer des mobiles dont il avait paru jusqu'alors impossible de ramener l'action à une loi quelconque » (p. 115).

Sur un plan plus pratique, Marshall considère que « l'économiste doit être avide de faits ; mais les faits par eux-mêmes n'apprennent rien » (*Principes*, I, 7, p. 148). Cette formule résume bien sa démarche. D'un côté, il s'est attaché à rassembler une multitude d'observations (comme nous l'avons déjà mentionné, il profitait de ses vacances estivales pour observer de façon très détaillée l'activité industrielle d'un pays ou d'une région), il s'est intéressé également à l'histoire des civilisations ; d'un autre côté, il était convaincu de la nécessité du raisonnement abstrait et des bienfaits

de la méthode déductive [7]. Précisons aussi, qu'en pratique, il considérait l'usage des mathématiques et les représentations géométriques essentiellement comme un moyen commode de transcrire sa pensée (cf. la préface des *Principes*).

Enfin, malgré le jugement sévère cité plus haut, il est bon de noter plusieurs principes méthodologiques qui fondent l'originalité de l'analyse marshallienne. Un principe général est mis en exergue de son grand ouvrage, en référence au philosophe Leibniz – *Natura non facit saltum* (la nature ne fait pas de saut) – auquel Marshall trouve plusieurs applications dans son domaine d'étude. Ce principe s'applique à la science économique : « [...] la science économique est, et doit être, d'un développement lent et continu » (*Principes*, « Préface de la première édition », p. v), la nouvelle théorie devant s'appuyer sur les théories anciennes. Il s'applique également aux actes des individus, de l'homme d'affaires aux gens ordinaires, qui tendent selon notre auteur à se conformer à une même norme (ils ont par exemple une « disposition normale à l'épargne », « une disposition normale à supporter une certaine peine pour une certaine rémunération pécuniaire », etc.). Il s'applique aux valeurs « courantes » ou « de marché » ou « occasionnelles » ou plus généralement à toutes les variables (prix, revenus, coûts, etc.) dont la mesure et la définition sont liées à la période de temps que l'on considère, étant entendu que « [...] la Nature ne connaît pas de division absolue entre longues périodes de temps et périodes courtes ; mais [que] on passe des unes aux autres par des degrés imperceptibles, et [que] ce qui est une période courte pour un problème, se trouve être une période longue pour un autre » (*ibid.*, p. viii). Ce principe de continuité permet encore à Marshall, qui fait référence sur ce point à Cournot et à un économiste allemand, von Thünen, d'utiliser les notions de variation marginale et de calcul différentiel [8], toutes deux appelées à un grand avenir en science économique (*ibid.*, p. x). Soulignons également, pour terminer cet inventaire des principes méthodologiques retenus par le professeur de Cambridge, que s'il raisonne le plus souvent en utilisant la formule « toutes choses égales par ailleurs », il prend soin de préciser que c'est pour mieux appréhender le mouvement d'ensemble : il se propose d'établir des résultats partiels qui lui serviront, dit-il, d'auxiliaires dans l'accomplissement de sa tâche principale.

---

7. Le père de John Maynard Keynes, John Neville Keynes, a qualifié l'économie de Marshall « d'économie politique déductive guidée par l'observation » (J.N. Keynes, cité par Whitetaker, 1987, p. 353).
8. Leibniz est, avec Newton, l'un des inventeurs du calcul infinitésimal.

Les besoins et la demande

Marshall rappelle que les classiques, particulièrement Ricardo, ont mis l'accent sur l'analyse de l'offre et ont négligé le rôle de la demande. Seuls des progrès récents de l'économie politique, en partie sous l'impulsion d'auteurs qui emploient l'outil mathématique, ont selon lui attiré l'attention sur la question de la demande.

Pour établir ce qu'il appelle la « loi générale de la demande », Marshall commence par définir la « loi de satiété des besoins » ou de « l'utilité décroissante », selon laquelle l'utilité qu'une personne retire de l'achat (consommation) d'une quantité supplémentaire d'un bien est décroissante. Il emploie, le terme d'« utilité-limite », qu'il reconnaît emprunter à l'économiste autrichien von Wieser et que, précise-t-il, Jevons appelle « utilité finale ». Il indique que ce raisonnement suppose « que le caractère et les goûts de la personne elle-même n'aient pas le temps de changer » (*Principes*, III, 3, p. 223). Il déduit de la loi citée que le « prix de demande limite » qu'un individu est prêt à payer pour obtenir un bien est lui-même décroissant en fonction de la quantité demandée. La demande formulée par une personne devient « efficace », précise-t-il ensuite, « seulement lorsque le prix qu'elle est disposée à offrir atteint celui auquel les autres sont disposés à vendre » (p. 225). La somme des demandes individuelles constitue la demande totale.

À partir de ces premières considérations, Marshall déduit la *« loi générale de la demande »*, selon laquelle « plus est grande la quantité à vendre, plus petit doit être le prix auquel elle est offerte pour pouvoir trouver acheteurs », ce qui signifie en d'autres termes que « la quantité demandée augmente avec une baisse du prix, et diminue avec une hausse de prix » (*ibid.*, p. 230). Il définit ensuite l'élasticité de la demande (individuelle et totale) en fonction du prix : « L'élasticité de la demande sur un marché est dite grande ou faible suivant que la quantité demandée augmente beaucoup ou augmente peu pour une baisse donnée, et diminue beaucoup ou diminue peu pour une hausse de prix donnée » (*Principes*, III, 4, p. 235). Il précise que l'élasticité de la demande en fonction du prix n'est pas identique pour l'ensemble des individus, selon qu'ils appartiennent à une classe de la société plus ou moins riche ; il explique également que l'élasticité dépend de la nature des biens, que l'on peut classer en différentes catégories selon leur caractère plus ou moins indispensable. Il évoque la possibilité qu'a le consommateur de substituer un bien à un autre. Il poursuit son étude de la demande en expliquant que le consommateur, qui dispose d'une somme d'argent, gère ses achats de marchandises de telle sorte « que l'utilité-limite d'un shilling de marchandises dans chacune d'elles soit la même » (*Principes*, III, 5, p. 257). Enfin, il utilise la notion

de « surplus du consommateur », formulée déjà en 1844 par un ingénieur français, A.-J. Dupuit. Le surplus du consommateur est un excédent de satisfaction « mesuré économiquement par la différence entre le prix qu'[une personne] consentirait à payer plutôt que de se passer de l'objet, et le prix qu'elle paie réellement » (*Principes*, III, 6, p. 264). Précisons que Marshall consacre également de longs développements à l'étude des offres et des demandes qu'il qualifie de « conjointes » et de « composites », liées à des phénomènes de complémentarité et de substitution des biens.

Il n'est pas nécessaire, ici, d'examiner plus en détail les différents points évoqués : il est évident que, sur ces points, Marshall a énoncé des propositions qui ont été largement intégrées dans l'enseignement de base de la microéconomie actuelle, au chapitre de la théorie du consommateur (étant entendu qu'il reconnaît sa propre dette envers les travaux d'auteurs comme Jevons, Cournot, Gossen ou Engel).

Les facteurs ou agents de production

Aux trois premiers facteurs ou « agents » de la production distingués par les économistes avant lui – la nature, le travail et le capital – Marshall ajoute l'organisation qui, écrit-il, aide la science. Il désigne ainsi l'organisation de l'entreprise individuelle aussi bien que l'organisation des entreprises au sein d'une même industrie, que l'organisation des industries dans leurs relations réciproques ou encore que « l'organisation de l'État assurant la sécurité de toutes et venant en aide à beaucoup » (*Principes*, IV, 1, p. 284). Il précise toutefois que « dans un certain sens, il n'y a que deux agents de la production, la nature et l'homme. Le capital et l'organisation sont le résultat de l'effort de l'homme aidé par la nature, et ils sont basés sur le pouvoir qu'il a de prévoir l'avenir et sur son désir d'y pourvoir » (p. 284). Il entend tenir compte, ici, de la différence fondamentale entre les ressources de la nature, sur lesquelles l'homme n'a pas directement d'influence, qui sont données (nous revenons sur ce point *infra*), et son action propre, qui s'étend au capital, et dont l'étendue est soumise à son pouvoir de décision (cf. p. 290). Il précise d'ailleurs aussitôt la nature de l'offre, qui est dans le pouvoir des hommes et qui concerne aussi bien le travail que le capital : « Tandis que la demande est basée sur le désir d'obtenir des marchandises, l'offre dépend surtout du fait de surmonter la répugnance à faire certains efforts. Ces efforts sont de deux sortes : le travail et l'épargne, c'est-à-dire l'effort qu'il faut faire pour différer une consommation » (p. 286).

S'agissant du travail, Marshall explique ainsi que l'effort exigé impose une désutilité (peine, fatigue, privation de loisirs), dont la valeur marginale (« désutilité-limite » ou « désutilité marginale ») détermine le prix

d'offre du travail, c'est-à-dire « le prix qu'il faut payer pour que des hommes consentent à supporter la peine nécessaire à produire une quantité donnée d'une marchandise » (p. 289). En général, précise-t-il, « la somme des fatigues que des ouvriers consentent à supporter, augmente ou diminue si la rémunération qui leur est offerte hausse ou baisse » (p. 289). Notons que, comme il le fait à de nombreuses reprises, Marshall précise qu'il raisonne ici en supposant fixe le nombre de personnes disponibles pour effectuer un type donné de travail. C'est une hypothèse vérifiée dans la courte période. Sur une période plus longue, ce nombre se modifie et, estime-t-il, «à la longue, l'offre de travail dans une profession quelconque s'adapte plus ou moins étroitement à la demande : les parents sages poussent leurs enfants vers les plus avantageuses des professions qui leur sont offertes » (p. 290).

La nature constitue, pour sa part, un facteur original : elle ne produit pas mais offre gratuitement des matières que l'homme transforme en choses utiles. Ainsi, les terres « [...] n'ont pas de coût de production, il n'y a pas de prix d'offre auquel elles puissent être produites » (p. 292). Bien entendu, Marshall ne nie pas que la terre (et plus généralement les « forces de la nature ») contribue à la production, permettant par exemple à l'homme de faire pousser et de récolter des céréales. La terre est, autrement dit, fertile. Mais le concept de production est pour lui très précis. Il désigne la production d'utilités, ce qui est l'apanage de l'homme : « [...] ses efforts et ses sacrifices ont pour résultat de changer la forme ou la disposition de la matière, pour mieux l'adapter à la satisfaction de ses besoins » (*Principes*, II, 3, p. 174). La fertilité de la terre (qui peut être améliorée par l'homme) constitue une condition de la production. Une condition qui s'avère d'ailleurs restrictive : « Une augmentation du capital et du travail employés à la culture de la terre amène, *en général*, une augmentation moins que proportionnelle dans la quantité du produit, à moins qu'il ne lui arrive de coïncider avec un progrès de l'art agricole » (*Principes*, IV, 3, p. 301) [9]. Ainsi, les rendements de la terre sont décroissants (nous avons vu plus haut que cette décroissance des rendements de la terre est selon Marshall plus que contrebalancée par l'activité des hommes, de sorte qu'il récuse la perspective de l'état stationnaire annoncé par les classiques).

L'examen un peu détaillé, ci-dessus, de la façon dont Marshall analyse le rôle du travail et celui de la terre dans la production, nous permet

9. Plus loin, en référence à James Mill, Marshall regarde « le capital et le travail employés sur une terre comme consistant en une série de *doses* égales ». Il précise alors qu'est atteint, tôt ou tard, « un point après lequel les doses postérieures donneront un rendement proportionnel moindre que les doses précédentes » (*Principes*, IV, 3, p. 306).

d'évoquer plus rapidement le rôle du capital et de l'organisation. On comprend en effet qu'il ne s'agit, somme toute, que de moyens (l'auteur parle ainsi de « capital auxiliaire » ou « instrumental ») grâce auxquels l'homme renforce l'efficacité de son activité productive. Ces moyens s'imputent sur la production courante (même une nouvelle organisation, qui permet de faire des économies, nécessite un travail de mise en œuvre) et constituent ainsi une épargne en vue d'une consommation future (l'épargne est pour cette raison qualifiée d'« attente »). « Presque tous les sens du mot Capital comprennent deux idées fondamentales, celle de "productivité", et celle de "mise en réserve en vue de l'avenir", ou subordination des désirs présents à des jouissances futures » (*Principes*, II, 4, p. 186). Il s'ensuit que Marshall peut appliquer au capital et à l'organisation un raisonnement analogue à celui qu'il emploie pour expliquer l'offre de travail. Il s'agit, pour l'entrepreneur et pour l'épargnant, comme pour le travailleur, de comparer les coûts et les avantages (rendement, utilité) de leurs décisions d'investir et d'épargner.

L'offre

L'analyse de la production débouche sur la spécification de la fonction d'offre des biens. Marshall fait observer que « la production d'une marchandise demande généralement des travaux de diverses sortes et des capitaux employés sous diverses formes » (*Principes*, V, 3, p. 26). Il désigne sous le nom de « coût réel » le montant des « efforts et sacrifices » ainsi mis en œuvre. Il nomme « coût pécuniaire de production » ou, plus simplement, « dépenses de production » les sommes correspondantes payées par l'entrepreneur. Ces dépenses, précise-t-il, « sont les prix que l'on doit payer pour provoquer une offre suffisante des efforts et de l'attente nécessaires pour la production, ou, en d'autres termes, c'est son prix d'offre » (p. 26). Il précise que les producteurs choisissent la combinaison de facteurs qui est la plus avantageuse, n'hésitant pas à cet effet à substituer un procédé à un autre ; il désigne ce principe sous le nom de « principe de substitution ».

Marshall précise encore que l'entrepreneur fait entrer dans le coût de production, qu'il qualifie alors de « coût total », une part des dépenses générales de l'entreprise (amortissement du capital fixe et « salaires des employés supérieurs » qui, au contraire des ouvriers, ne sont pas rémunérés en fonction du travail effectivement réalisé). Ces dépenses sont qualifiées de « coût supplémentaire » (pp. 48-49), tandis que l'autre partie du coût est le « coût primordial » (« prime cost »). Cette distinction est tout au moins valide à court terme, dans le long terme l'ensemble des coûts devenant variables.

Comment le prix d'offre évolue-t-il, à mesure que la quantité produite s'accroît ? Marshall note qu'il importe ici également de distinguer entre la courte et la longue période. En courte période, l'entreprise rencontre des difficultés pour adapter sa production à un surcroît de demande, l'offre de travail elle-même est sans doute peu élastique et le prix d'offre du travail est croissant, de sorte que, malgré l'existence possible d'économies d'échelle, « le prix d'offre doit, en général, être considéré comme devant s'élever avec un accroissement et s'abaisser avec une diminution de la quantité produite » (*Principes*, V, 14, p. 223). En longue période, en revanche, l'entreprise bénéficie pleinement d'économies « internes » et « externes », les unes dues à l'organisation et à l'efficacité de la gestion de l'entreprise (dont les économies d'échelle) et les autres dues à l'environnement de la firme (par exemple à la concentration de firmes spécialisées dans une même région, cf. *Principes*, IV, 10, pp. 460 et suivantes). Il en résulte que la firme bénéficie de rendements croissants et que son prix (limite) d'offre diminue.

L'équilibre de l'offre et de la demande

Soulignons tout d'abord le fait que Marshall donne une place prépondérante à la théorie de l'offre et de la demande (elle participe de la continuité présentée *supra*) : « [...] la théorie générale de l'équilibre de la demande et de l'offre est une idée fondamentale, qui se retrouve à travers les diverses parties du problème central de la Distribution et de l'Échange » (*Principes*, « Préface de la première édition », p. ix).

L'auteur se propose d'examiner ce qu'il nomme « l'équilibre de la demande normale et de l'offre normale sous leur forme la plus générale », entendant ainsi écarter les cas particuliers et donner à son analyse la portée la plus large (quitte, bien sûr, à montrer ensuite comment des circonstances particulières influent sur l'équilibre). Il se place sur un marché de libre concurrence, sur lequel chaque acheteur (qui agit pour son propre compte) a une connaissance de ce que font les autres suffisante « pour l'empêcher d'accepter ou de payer un prix supérieur au prix accepté ou payé par d'autres » (*Principes*, V, 3, pp. 29-30). Du côté des vendeurs, il considère une « entreprise-type » ou représentative, dont le prix d'offre est censé correspondre à un coût « normal » de production.

Si le prix de demande d'une quantité donnée de biens est supérieur au prix d'offre, poursuit l'auteur, « [...] les vendeurs reçoivent plus qu'il n'est suffisant pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché jusqu'à concurrence de cette quantité ; et alors se fait sentir une force active tendant à augmenter la quantité mise en vente » (p. 34). Symétriquement, un prix de demande inférieur au prix d'offre conduit à

une diminution de la quantité de biens offerte. Marshall conclut : « Lorsque le prix de demande est égal au prix d'offre, la quantité produite n'a tendance ni à être augmentée ni à être diminuée ; elle est en état d'équilibre » (p. 35). Il appelle la quantité correspondant à l'équilibre de l'offre et de la demande « quantité d'équilibre » et le prix correspondant « prix d'équilibre ». Il explique qu'un tel équilibre est stable, « [...] c'est-à-dire que le prix, s'il s'en écarte tant soit peu, tend à y retourner, comme un pendule oscille autour de son point le plus bas » (p. 35). Une condition de cette stabilité est que le prix de demande soit supérieur au prix d'offre pour des quantités inférieures à la quantité d'équilibre et inférieur à ce dernier pour des quantités supérieures.

Marshall évoque ensuite la question traditionnelle de la valeur. Est-ce le coût de production ou l'utilité des marchandises qui en détermine la valeur relative (le prix étant la valeur de la marchandise exprimée en monnaie) ? Pour présenter la conclusion à laquelle le fait parvenir son analyse, il utilise l'image désormais fameuse des lames d'une paire de ciseaux : « Il serait tout aussi raisonnable de discuter sur le point de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui coupe un morceau de papier que de se demander si la valeur est déterminée par l'utilité ou par le coût de production » (p. 39). Comme la découpe du papier, la valeur résulte de l'interaction des deux éléments pris en compte. Toutefois, l'analogie n'est pas parfaite, puisque l'auteur ajoute que plus la période de référence est courte « [...] plus nous devrons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur » et que plus la période est longue, « [...] plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur » (p. 41). La demande a un rôle prépondérant dans la courte période parce que l'offre a besoin de temps pour s'adapter. Cette nuance n'est pas anodine ; elle nous rappelle l'importance que Marshall attache à l'écoulement du temps.

Notons que dans les manuels l'équilibre partiel est généralement présenté comme une étape didactique permettant d'aborder la question plus complexe, mais aussi plus satisfaisante, de l'équilibre général [10]. De ce point de vue, l'approche marshallienne serait donc de moindre portée que l'approche walrasienne. Schumpeter, nous l'avons indiqué, se réfère à une note de l'appendice mathématique des *Principes*, pour tenter de rendre justice à Marshall qui concevait bien l'existence d'une interdépendance générale. Cette référence est évidemment importante, mais on peut se demander si elle suffit à nous permettre de ranger Marshall sous la bannière de Walras. N'y a-t-il pas entre les deux auteurs une divergence

10. Cf. par exemple B. Guerrien, *La théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modèle de l'équilibre général*, Paris, Economica, 1989, pp. 91 et suivantes.

profonde d'analyse ? Pour concevoir l'existence d'un équilibre général, Walras doit faire abstraction du temps et considérer que la détermination des équilibres sur les différents marchés peut-être simultanée. Tout au moins doit-il admettre que les variables réelles tendent, en pratique, vers l'équilibre général ainsi défini. Or Marshall, qui critique à ce propos la conception classique de l'état stationnaire (et plus particulièrement la théorie ricardienne), ne voit pas les choses ainsi : « toutes ces influences mutuelles prennent du temps pour achever leur action, et, en règle générale, il n'est pas deux influences qui aillent d'un pas égal. C'est pourquoi, dans ce monde, toute doctrine simple et uniforme en ce qui concerne les relations entre le coût de production, la demande et la valeur, est nécessairement fausse » (p. 57). Mettant en exergue le principe de la continuité du temps, il peut considérer l'équilibre partiel comme une approximation satisfaisante de ce qui se passe à chaque moment, le temps s'écoulant dans une suite continue d'instants successifs. Mais il reste, en tout état de cause, très modeste face à l'ampleur des problèmes soulevés par l'élaboration d'une analyse dynamique : « Un certain nombre de ces études partielles peuvent nous mettre sur la voie vers la solution d'un problème trop difficile pour être saisi d'un seul effort » (p. 58).

Indiquons encore qu'A. Marshall fait suivre l'étude de l'équilibre de l'offre et de la demande par l'étude des conditions d'un maximum de satisfaction. Il conclut qu'à l'équilibre « l'utilité-limite de ce que chacun reçoit n'excède [pas] celle de ce qu'il abandonne en échange » (*Principes*, V, 12, p. 185). Cependant, précise-t-il, cela ne permet pas de conclure « qu'une position d'équilibre d'offre et de demande est une position de satisfaction maxima » des deux participants à l'échange. Par exemple, la satisfaction totale peut encore être augmentée si, en raison de rendements croissants, une augmentation de la production d'une marchandise peut amener un forte baisse du prix d'offre qui accroît le surplus du consommateur sans diminuer de façon équivalente le gain des producteurs (pp. 186-178).

La répartition

Pour rendre compte de la répartition, Marshall fait tout d'abord une distinction entre la rente, qui est un « revenu fourni par un instrument de production non créé par l'homme », et les salaires, les intérêts et les profits, qui sont les revenus de facteurs issus directement ou indirectement de l'activité productive de l'homme. Mais la notion de rente a aussi pour lui une acception plus large.

Au sujet de la rente *stricto sensu* (le revenu de la terre), Marshall se réfère aux classiques (en fait à Ricardo), dont il se propose de « ré-

exposer » la théorie. Il considère, comme son illustre prédécesseur, que la rente n'entre pas dans le coût de production des produits de la terre. Mais elle n'est pas nécessairement liée aux différences de fertilité des terres : « La rente existerait même si toutes les terres offraient les mêmes avantages » (*Principes*, IV, 8, p. 112). Il est suffisant, pour qu'elle apparaisse, que la production agricole soit soumise à la loi des rendements décroissants. Des quantités supplémentaires de travail et de capital, employées sur une terre, sont ainsi de moins en moins productives. Le prix des produits tend alors à se fixer au niveau du coût de production «à la limite de l'emploi profitable du capital et du travail », ce qui définit un surplus de recettes gagné sur les premières unités produites. On reconnaît ici une catégorie de rente que Ricardo avait déjà envisagée : la rente intensive [11]. Simplement, bien sûr, Marshall en donne une formulation plus moderne, dans les termes de l'analyse marginaliste. Les différences éventuelles de fertilité et de localisation des terres sont des sources supplémentaires de rente.

Quant aux revenus du travail, du capital et de l'organisation (entendue en un sens large, puisque comprenant la gestion de l'entreprise et le travail de surveillance assuré par l'entrepreneur), soit respectivement le salaire, l'intérêt et le profit, ils entrent dans le coût de production (ou prix d'offre). Leur détermination se fait sur le marché, par le jeu de l'offre et de la demande. Nous avons déjà vu comment se déterminent leurs prix d'offre, en fonction de la désutilité (peine, fatigue, privation de loisirs, pour le travail, attente pour le capital) que les individus doivent supporter pour offrir ces facteurs. Marshall développe son analyse en expliquant que la rémunération du travail d'êtres humains libres ne s'apparente pas au coût d'une machine, d'un cheval ou d'un esclave (*Principes*, IV, 1, p. 239). Il explique ainsi qu'à mesure que la productivité s'accroît (en raison d'une meilleure organisation, de l'emploi de nouvelles machines et d'une amélioration du niveau de formation des travailleurs), il se forme un produit supplémentaire dont bénéficient les facteurs en proportion de leur productivité accrue. Ce résultat est dû au fait que l'entrepreneur « [...] s'efforce d'employer chaque agent jusqu'à la limite à partir de laquelle son produit net [c'est-à-dire l'addition nette à son produit total] n'excéderait plus le prix qu'il aurait à payer pour lui » (p. 258).

Alfred Marshall observe qu'un accroissement de la demande d'un bien donné (il prend l'exemple d'un tissu dont la demande augmente en raison d'un phénomène de mode), si l'offre en est inélastique, provoque un accroissement du prix du bien. Le producteur reçoit ainsi un revenu net qui s'ajoute à son coût de production. Marshall nomme ce revenu, qui

11. Cf. le chapitre sur Ricardo.

présente des similitudes avec la rente (qui vient elle aussi en plus du coût de production), « quasi-rente ». Ce revenu n'existe toutefois qu'à court terme : à plus long terme, l'offre s'adapte à la demande, la capacité de production pouvant être modifiée.

Indiquons encore qu'à la suite de l'étude de l'équilibre de l'offre et de la demande sur un marché concurrentiel, l'auteur se tourne vers la théorie des monopoles (*Principes*, V, chapitre 13). L'analyse de la répartition est évidemment concernée par cette théorie : « L'intérêt *prima facie* du propriétaire d'un monopole est visiblement d'établir l'accord de l'offre et de la demande, non de façon que le prix auquel il peut vendre sa marchandise couvre ses frais de production, mais de façon que ce prix lui procure le revenu total le plus élevé possible » (p. 194).

La théorie quantitative de la monnaie

Dans son ouvrage *Money, Credit and Commerce*, Marshall commence par examiner les fonctions traditionnelles de la monnaie (moyen d'échange, étalon et réserve de valeur). Il définit le taux d'intérêt ou d'escompte comme le prix de marché de la monnaie. Ensuite, il étudie les difficultés posées par la mesure et les variations du pouvoir d'achat de la monnaie. Il s'agit d'une question importante car, souligne-t-il, pour assurer correctement ses fonctions, la monnaie doit avoir un pouvoir d'achat stable. Mais comment mesurer le pouvoir d'achat de la monnaie et ses variations ? Marshall s'intéresse surtout aux difficultés posées par la construction d'indices de prix, qui lui paraissent pourtant les moyens les plus appropriés pour évaluer le pouvoir d'achat de la monnaie dans un pays et à un moment donné. Il recommande à l'État de prendre en charge la publication d'un indice officiel, calculé à partir des prix d'une liste de biens. Il pense même qu'un ensemble d'indices pourraient être calculés afin de répondre aux particularités des transactions et des contrats conclus dans les différents commerces et industries (*Money, Credit and Commerce*, p. 36).

Il examine ensuite la question de la quantité de monnaie nécessaire dans une économie. C'est, précise-t-il, une notion dérivée de la théorie quantitative, selon laquelle la valeur de la monnaie (qui est égale à l'inverse du niveau des prix) varie, toutes choses égales par ailleurs, en proportion inverse de sa quantité et de sa vitesse de circulation (p. 48) ; un accroissement de sa quantité n'augmente pas les services rendus par la monnaie, il y a donc une quantité nécessaire au-delà de laquelle toute quantité supplémentaire ne fait que diminuer la valeur des unités monétaires. Toutefois, l'équation quantitative n'est *a priori* qu'un truisme, la masse monétaire multipliée par la vitesse de circulation des unités monétaires ne

pouvant qu'être identique à la valeur des transactions constatées. Il faut, pour lui donner un sens véritable, s'intéresser à la vitesse de circulation, découvrir ce qui la détermine. À cet effet, Marshall propose de considérer « le montant de pouvoir d'achat que les gens, dans un pays, choisissent de conserver sous la forme de monnaie » (p. 43). Ce montant est selon lui déterminé : « Dans tout état de la société, les gens trouvent utile de détenir une fraction de leur revenu sous forme monétaire » (p. 45). Dès lors, il devient possible d'appliquer la formule quantitative : « toutes choses égales par ailleurs, il y a alors cette relation directe entre la quantité de monnaie et le niveau des prix, selon laquelle si la première est accrue de dix pour cent, le second augmentera de dix pour cent » (p. 45). Il reformule ainsi la théorie quantitative sous une forme connue depuis sous l'appellation d'«équation de Cambridge » ou « approche par les encaisses » (qui s'oppose à l'approche traditionnelle fondée sur les transactions). Pigou, élève de Marshall, précisera l'analyse de son maître en explicitant le mécanisme de transmission permettant de comprendre comment, en pratique, un excès de monnaie se traduit par une hausse des prix. Il fondera ce mécanisme sur l'existence d'un effet d'encaisse réelle : constatant qu'ils disposent en caisse de plus de monnaie (et donc de pouvoir d'achat) qu'ils n'en désirent, les agents dépensent cet excédent, provoquant ainsi une hausse des prix sur le marché des biens.

Précisons, enfin, que contrairement à ce que la référence à la théorie quantitative pourrait laisser supposer, Marshall ne considère pas que les phénomènes monétaires sont sans effet sur l'activité économique. Comme le souligne Schumpeter (1983, III, p. 431), « il a vu le problème monétaire comme une partie de l'analyse générale du processus économique et comme une des voies d'accès à la théorie de l'emploi ». C'est ainsi que dans *Money, Credit and Commerce* il fait dépendre l'expansion de l'activité industrielle et commerciale, nationale et internationale, de l'expansion du crédit. Il explique également qu'une expansion rapide du crédit peut accroître artificiellement le niveau de l'activité économique et déboucher sur une grave crise, commerciale et financière (cf. *Money, Credit and Commerce*, IV, 3 et 4, pp. 246-263).

La théorie du commerce international

Conformément à sa méthode d'analyse, Marshall aborde la question du commerce international en référence à l'équilibre de l'offre et de la demande. Citant J. S. Mill, il observe que l'offre et la demande de biens, dans le commerce international, désignent les demandes réciproques de pays qui doivent équilibrer leurs importations par des exportations équivalentes (*Money, Credit and Commerce*, pp. 160-161). Lorsqu'un pays E

demande un bien A, il doit simultanément offrir un bien B. Symétriquement, son partenaire, le pays G, demande le bien B et offre le bien A (si on prend le cas de deux pays et de deux biens). Les termes de l'échange, c'est-à-dire le rapport des quantités échangées des deux biens, sont ainsi déterminés au point d'équilibre des demandes réciproques des deux pays. Marshall représente graphiquement les courbes de demandes réciproques (*ibid.*, appendice J, pp. 330 et suivantes). Il souligne le rôle de l'élasticité de la demande dans la détermination des termes de l'échange et donc dans la détermination du gain de chaque pays, qui « [...] consiste dans le surcroît de valeur qu'ont pour lui les biens qu'il importe, par rapport à la valeur des biens qu'il aurait produits pour son propre usage avec le capital et le travail consacrés à la production des biens qu'il exporte en échange des biens importés » (*Money, Credit and Commerce*, pp. 109-110). Son analyse devait en particulier trouver un prolongement, durant les années 1930, dans les travaux de l'économiste américain A. Lerner, qui fit dépendre l'équilibre des balances commerciales des élasticités des demandes réciproques (théorème dit des « élasticités critiques » ou « condition de Marshall-Lerner »).

Il est à noter que Marshall n'analyse pas seulement les relations commerciales internationales. Il s'intéresse également à l'internationalisation croissante des opérations financières et considère que l'on peut parler, désormais, du « marché mondial des capitaux » (p. 97). Il souligne les effets des fluctuations des taux d'intérêt domestiques sur les mouvements internationaux de capitaux. Enfin, il conclut que les fluctuations de l'activité industrielle, du commerce et du crédit, tendent à s'internationaliser (p. 251).

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits d'Alfred Marshall :

(1890) *Principles of Economics*, cité d'après (1971) *Principes d'économie politique*, Paris, Londres, New-York, LGDJ et Gordon & Breach.
(1919) *Industry and Trade*, London, Macmillan.
(1923) *Money, Credit and Commerce*, London, Macmillan.

Quelques textes de référence sur A. Marshall :

Groenewegen, P. (1995) *A Soaring Eagle : Alfred Marshall 1842-1924*, Aldershot, Edward Elgar.
Keynes, J.M. (1924) « Alfred Marshall », *Economic Journal*, sept., réimprimé in (1933) *Essays in Biography*, in *The Collected Writings of John Maynard* Keynes, vol. X, London, Macmillan.
Whitaker, J.K. (1987) « Marshall, Alfred », *The New Palgrave.*

John Maynard Keynes

1. POINTS DE REPÈRE

John Maynard Keynes, sa vie et son œuvre

John Maynard Keynes naît le 5 juin 1883 à Cambridge. Son père, John Neville Keynes, est universitaire, ami du philosophe Henry Sidgwick et de l'économiste Alfred Marshall ; il enseigne la logique, les sciences morales et l'économie politique et occupe des charges administratives importantes [1]. John Neville Keynes publie à la fin de 1883 un ouvrage de logique, *Formal Logic*, puis en 1891 un second ouvrage, *The Scope and Method of Political Economy*, l'un des premiers traités consacrés entièrement à la méthodologie de l'économie. La mère de Maynard (c'est le deuxième prénom du jeune Keynes qui est couramment employé), Florence Ada Brown, a été étudiante à Cambridge. Elle assume des responsabilités dans le domaine de l'action sociale et sera maire de la ville. Maynard est l'aîné de deux autres enfants, une fille et un garçon. C'est une famille aisée de la fin de l'époque victorienne, dont les ancêtres ont été longtemps proches de la cour royale, l'un d'entre eux, seigneur normand [2], ayant été un compagnon de Guillaume le Conquérant.

Le jeune Keynes est élevé par ses parents dans le goût des livres et du théâtre. La maison familiale reçoit de nombreux visiteurs, collègues et amis. Les enfants partagent avec leurs parents des activités de loisir comme le tennis et le golf. Maynard est un enfant de santé fragile qui manque souvent l'école mais, avec l'aide de sa mère et de répétiteurs, il obtient néanmoins de très bons résultats scolaires. À quatorze ans (en 1897), il est reçu à l'examen d'entrée de la prestigieuse « public school » d'Eton, en grande partie grâce à ses résultats à l'épreuve de mathématiques. Il se montre un élève brillant et collectionne les prix, à la fois en mathématiques et en études classiques. Il quitte Eton en 1902 et entre à King's College, à Cambridge, où il poursuit des études de mathématiques. Là-bas, il est membre de plusieurs sociétés savantes (dont la prestigieuse University Union Society, qu'il présidera) au sein desquelles il participe à des débats tant littéraires et philosophiques que politiques. Il fait du sport (de l'aviron) et profite de la vie [3].

1. Cf. Moggrige (1992), p. 18.
2. Ainsi que le soulignent les biographes, le nom de Keynes provient du nom de Cahagnes, un village de Normandie, dont cet ancêtre était le seigneur.
3. Dans une lettre à son ami Swithinbank, il écrit en novembre 1902 : « Je ne me suis jamais autant amusé auparavant. [...] Je connais des gens sympathiques. J'ai acheté plus de cinquante livres ce trimestre. Je rame dur tous les après-midi sans exception et je ne vais jamais me coucher. Qu'est-ce que le paradis pourrait m'offrir de plus ? » (Harrod, 1951, p. 68).

L'une des sociétés savantes qui animaient la vie intellectuelle de Cambridge devait jouer un rôle important dans la formation de Maynard. Il s'agit de la Société des Apôtres, société secrète et très élitiste, dont l'objectif déclaré était de rechercher la vérité au moyen d'une intégrité intellectuelle sans faille (cf. Harrod, 1951, pp. 69 et suivantes). Parmi ses membres, cette société comptait notamment l'essayiste Lytton Strachey, le mathématicien et philosophe Bertrand Russel et le philosophe Ludwig Wittgenstein. Keynes, ainsi que l'explique Harrod, fut profondément influencé par les principes de cette société, en particulier par son sens de la fraternité et du secret, par son ambition d'éclairer le monde sur les questions intellectuelles et spirituelles et par son goût du beau et sa recherche du vrai. C'est par l'intermédiaire de la Société qu'il devait faire la connaissance du philosophe G. E. Moore, qui considérait le bien comme un concept « indéfinissable » que l'on ne pouvait connaître que par l'intuition et qui accordait la plus grande valeur à « ces états de conscience » liés « aux plaisirs des relations humaines et à la jouissance des beaux objets » (cité d'après Skidelsky, 1983, I, p. 139). Dans les premières années de sa réflexion intellectuelle, Keynes fut très influencé par la pensée de ce philosophe dont il lit les *Principes d'éthique* dès leur parution en 1903. Il dira plus tard [4] que la philosophie de Moore l'a aidé à se libérer de l'utilitarisme benthamien et de la morale victorienne. Le choix d'un travail sur les probabilités pour sa thèse soutenue en 1908 et publiée treize ans plus tard sous le titre *A Treatise on Probability* (1921), ainsi que la façon de traiter ce sujet, trahissent cette influence [5] ; Keynes y poursuit une réflexion sur l'action humaine reposant sur des connaissances imparfaites et incertaines.

En 1905, Keynes réussit ses examens terminaux (ou « tripos ») en mathématiques. Pour sa quatrième année d'études à Cambridge, il hésite entre la préparation des examens en sciences morales ou en économie et la préparation du concours de la fonction publique. Sans arrêter complètement son choix, il suit le trimestre d'été en économie, puis celui d'automne. Il travaille sous la direction de Marshall (il a Pigou pour tuteur) et écrit des essais sur différents sujets : les nombres indices, la théorie du consommateur, la définition du capital, etc. Le professeur encourage l'élève à devenir économiste, au grand dam de J. N. Keynes qui préférerait voir son fils préparer le concours de la fonction publique. À la même époque, Maynard commence sa thèse sur les probabilités.

4. Dans un texte lu par lui en septembre 1938 à ses vieux amis de Bloomsbury réunis dans sa propriété de Tilton. Ce texte intitulé « My early Beliefs » fut publié en 1949 (il est reproduit dans le volume X des *Collected Writings*).
5. Cf. notamment Moggridge (1992), pp. 143-165 et Davis (1994), pp. 9-39.

Finalement, il fait son choix et passe le concours en août 1906 ; il est reçu second et obtient un poste au ministère des Affaires indiennes. Ce poste, qu'il occupera pendant deux ans, lui laisse beaucoup de loisirs qu'il met à profit pour rédiger sa thèse. Il fréquente les théâtres et devient membre de la Royal Economic Society (en 1907). Dès cette époque, il est également en relation avec un groupe brillant d'artistes et d'intellectuels qui a pris le nom d'un quartier de Londres où vivent ses membres : Bloomsbury. Le groupe récuse les valeurs de la société victorienne et prône l'indépendance des idées et la liberté des mœurs. Appartiennent notamment à Bloomsbury Virginia et Léonard Woolf (qui était déjà membre de la Société des Apôtres). Keynes restera constamment en relation avec ce groupe dont il partage les préoccupations et le mode de vie, tout en menant parallèlement ses activités d'économiste et de conseiller du gouvernement. Après un échec en 1907, il passe sa thèse avec succès en 1908 et obtient un poste d'assistant à King's College, à Cambridge (poste financé sur ses propres deniers par Pigou, successeur de Marshall au poste de professeur). Il peut ainsi quitter l'administration des Affaires indiennes pour un poste plus conforme à ses aspirations.

À King's College, Keynes débute par un enseignement sur la monnaie, le crédit et les prix, qu'il présente d'un point de vue théorique (en se référant à Marshall) mais en fournissant de nombreuses illustrations statistiques [6]. Il est nommé chargé de cours (« fellow ») en mars 1909 et le restera jusqu'à la fin de sa vie. Ses cours sont appréciés et il a une intense activité d'enseignant durant cette période, jusqu'à la première guerre mondiale. En 1911, il devient éditeur de l'*Economic Journal*, fonction qu'il exercera jusqu'en 1945. En 1910 et 1911, il donne des conférences sur les finances indiennes et présente un texte sur « la question monétaire indienne » à la Royal Economic Society (dont il sera ensuite secrétaire puis président). Il poursuivra sa réflexion sur ce sujet par la rédaction et la publication en 1913 de son premier livre, *Indian Currency and Finance*, où il déconseille au gouvernement indien l'adoption d'un système d'étalon-or et propose des améliorations au système de change-or existant (système dans lequel, au plan interne, la monnaie nationale n'est pas convertible en or, tandis qu'elle l'est au plan externe, les pays incluant toutefois des devises dans leurs réserves). Installé à Cambridge, Keynes n'en garde pas moins un pied-à-terre à Londres. Il voyage également beaucoup durant cette période.

L'entrée de l'Europe en guerre, en 1914, a notamment pour conséquence de désorganiser les marchés financiers et les systèmes de paiements. C'est ainsi qu'en août 1914 le Trésor britannique fait appel à Keynes qui,

6. Cf. Harrod (1951), p. 145.

toutes affaires cessantes, se rend à Londres. Il fait des propositions sur la question des paiements et sur la réouverture des marchés financiers. Sa tâche terminée, il publie des articles sur la crise financière et monétaire qui vient de se dérouler. En janvier 1915, il reprend du service auprès d'un conseiller spécial de Lloyd George alors Chancelier de l'Échiquier. Puis il est nommé fonctionnaire du Trésor et déploie une intense activité de praticien de l'économie, s'occupant notamment du soutien financier aux Alliés et d'une réforme monétaire en Russie du Nord. Il se déplace en Europe et aux États-Unis. Ses fonctions renforcent sa position sociale et lui attirent aussi les critiques de ses amis de Bloomsbury, qui lui reprochent de s'être mis au service de la guerre. L'armistice de 1918 signé, Keynes participe à la Conférence de Paris qui doit préparer le traité de paix. Mais, en désaccord avec le projet de traité qui impose à l'Allemagne des conditions qu'il juge exorbitantes et dangereuses pour l'avenir de la paix, Keynes rentre en Angleterre. Il rédige alors très rapidement un ouvrage qui est publié en décembre 1919, *Les Conséquences économiques de la paix*, dans lequel il dénonce la « paix carthaginoise » de Clémenceau et dans lequel il dresse, de façon brillante, un portrait féroce des principaux participants à la Conférence. L'ouvrage connaît un important succès et fait scandale auprès de l'« establishment ». Keynes revient sur la question en 1922 en publiant *A Revision of the Treatise*, ouvrage dans lequel il plaide pour une réduction du montant des réparations de guerre réclamées à l'Allemagne par les Alliés.

De retour à Cambridge, il reprend sa carrière d'enseignant mais de façon moins intense qu'avant guerre. Pour s'assurer des revenus complémentaires, « il plonge dans le monde de la finance » (Moggridge, 1992, p. 348). Il se lance ainsi dans des opérations spéculatives sur le marché des changes (dont il a eu une première expérience pendant la guerre pour le compte du Trésor). Il gagne puis perd de l'argent, avant d'amasser finalement une fortune confortable qui ira croissante grâce à des placements judicieux. Il prend des responsabilités dans la finance et dans une société d'assurance et rédige des articles sur l'actualité économique et financière pour divers journaux. En 1923, il publie *A Tract on Monetary Reform*, ouvrage qui fait suite à des articles écrits à l'occasion de la Conférence de Gênes tenue en 1922 et destinée à rétablir un ordre monétaire international. Keynes s'oppose à un retour à l'étalon-or mais ne sera pas entendu, en particulier, de la Grande-Bretagne. Son pays, dont Churchill est le Chancelier de l'Échiquier, revient à l'or et retient, pour la livre, la parité-or d'avant-guerre. C'est une parité trop élevée, dont Keynes dénonce les conséquences dans des articles de journaux qui, en 1925, sont réunis sous le titre *The Economic Consequences of Mr Churchill*.

Keynes fait la connaissance d'une danseuse russe célèbre, Lydia Lopo-

kova, dont il tombe amoureux et qu'il épouse en 1925 malgré la désapprobation de ses amis de Bloomsbury [7]. Son mariage devait renforcer son intérêt pour les arts ; c'est ainsi qu'il participe à l'organisation de ballets et que, par la suite, il finance partiellement et supervise la construction d'un théâtre à Cambridge. En 1925 également, il acquiert le domaine agricole de Tilton qui, bien que Keynes doive le plus souvent partager son temps entre Londres et Cambridge, devient le lieu d'élaboration de ses deux ouvrages scientifiques principaux, le *Treatise on Money* et la *Théorie générale*, publiés respectivement en 1930 et 1936.

Fidèle à une attitude générale qui consiste à ne pas dissocier l'action de la réflexion (et réciproquement), Keynes s'intéresse aussi à la politique et soutient le parti libéral. Bien que ce parti soit battu aux élections de 1929, notre auteur est appelé en 1930 par le gouvernement (travailliste) à participer aux travaux de la Commission Macmillan créée pour tenter de trouver les moyens de faire face à la Grande Crise. Keynes défend l'idée d'une politique de grands travaux financée par l'emprunt, qui permettrait selon lui de briser le cercle vicieux de la dépression, mais il échoue à imposer ses thèses [8]. Simultanément paraît le *Treatise on Money*, qui fait l'objet de critiques de la part d'économistes comme Hawtrey, Robertson et Hayek (voir ci-dessous le chapitre consacré à cet auteur) et qui est l'objet d'une discussion approfondie entre les membres d'un cercle d'économistes de Cambridge, le « Cirque ». Keynes ne participe pas aux réunions ; c'est un jeune collègue, Richard Kahn, qui sert de messager entre lui et le groupe (composé notamment d'Austin et Joan Robinson, James Meade et Piero Sraffa). Bien qu'il eût réagi violemment à certaines critiques de ses contemporains (surtout aux critiques de Hayek), Keynes reconsidère ses analyses et met en chantier un nouveau livre : la *Théorie générale*, publiée en 1936. Ainsi qu'il l'écrit en 1935 dans une lettre à George Bernard Shaw, l'auteur affiche un projet radical : « [...] il faut que vous sachiez que j'écris un livre de théorie économique dont je crois qu'il va largement révolutionner [...] la façon dont on réfléchit aux problèmes économiques » (*Collected Writings*, XIII, p. 492). Mais bien sûr la rédaction de son nouvel ouvrage ne l'éloigne pas de l'action. Ainsi, en 1932-33,

7. L'un des membres de Bloomsbury, cité par Moggridge (1992, p. 398), résume son point de vue sur Lydia ainsi : « Lydia a détruit toute conversation [...]. Quand on parle de choses intelligentes, elle ne peut pas suivre ; quand il s'agit de choses intimes, elle ne sait évidemment pas de quoi nous parlons. Ses seuls sujets sont les ballets russes [...] et des généralités ».

8. Malgré ce que l'on pourrait imaginer, en raison de son prestige personnel et du succès ultérieur des politiques qu'il a inspirées, Keynes est assez rarement parvenu à imposer ses vues lorsqu'il a cherché à modifier le cours des événements. C'est ce qu'il souligne dans la préface de ses *Essais de persuasion* publiés en 1931 : « J'ai réuni les croassements de douze années, les croassements d'une Cassandre qui ne put jamais agir à temps sur les événements pour les prévenir. Le volume eût pu s'intituler "Essais de Prophétie et de Persuasion" car malheureusement nous fûmes plus prophète que persuasif » (p. 5).

il participe à la préparation d'une conférence internationale sur les moyens de lutter contre la dépression [9]. Il publie à cette occasion *The Means to Prosperity*, écrit dans lequel il recommande aux pays de coordonner leurs programmes économiques et prône une politique de crédit abondant et bon marché. Ensuite, il se rend aux États-Unis pour essayer de convaincre le président Roosevelt de la justesse de ses thèses.

Durant l'été 1937, Keynes est victime d'un malaise cardiaque qui l'oblige à réduire son rythme de travail. Mais la guerre lui donne un nouveau motif de reprendre une activité militante et soutenue. Il publie en 1940 *How to Pay for the War*, destiné à examiner les moyens de financer l'effort de guerre. Puis il se rend aux États-Unis pour négocier une aide financière au profit de la Grande-Bretagne, que le gouvernement américain n'envisage d'accorder qu'en contrepartie d'une libéralisation accrue du commerce international. Les discussions portent aussi sur l'organisation des paiements internationaux à mettre en place lorsque la guerre sera finie. Keynes est, en 1941, l'auteur d'un plan de réforme audacieux, proposant la création d'une banque de compensation et d'une monnaie internationales. Ce plan se heurte aux propositions plus conservatrices des américains (défendues par le secrétaire d'État au Trésor H. White), qui redoutent les conséquences selon eux inflationnistes de la création d'une monnaie internationale. Keynes ne pourra pas imposer son point de vue et la Conférence de Bretton Woods, en 1944, adopte des dispositions inspirées des propositions américaines. Affecté à la fois par cet échec et de nouveau par des ennuis cardiaques, Keynes quitte les États-Unis. Il y retourne en 1945 pour continuer de négocier l'aide financière demandée par la Grande Bretagne et, en 1946, pour la session d'ouverture du Conseil des gouverneurs du Fonds monétaire international. De retour à Tilton en avril 1946, Lord Keynes (il a été anobli en 1942) succombe à une attaque cardiaque.

9. Lors de la conférence, il n'intervient pas seulement comme économiste : il est le trésorier de la société en charge des spectacles de ballet (dont sa femme est l'une des danseuses) présentés aux délégations lors de deux soirées de gala (cf. Moggridge, 1992, p. 577).

La place de John Maynard Keynes dans la science économique

Il est certainement superflu de préciser la place de Keynes dans la science économique. Son importance est considérable et reconnue [10], à la mesure de la « révolution keynésienne » et de l'impulsion qu'elle a donnée à la macroéconomie contemporaine. Le lecteur trouvera dans les sections suivantes une présentation des principaux apports originaux de notre auteur. Aussi serons-nous bref, d'autant que l'étroite liaison entre la réflexion théorique de l'auteur et ses activités nous a incité à présenter sa vie et son œuvre relativement longuement. Deux points doivent être évoqués néanmoins.

Tout d'abord, on notera que si le rôle de Keynes a bien été sans égal dans les nouvelles orientations données à la science économique, notre auteur (comme cela a évidemment été le cas pour les autres auteurs que nous présentons dans cet ouvrage) a toutefois des précurseurs et des contemporains qui ont contribué à façonner ces nouvelles orientations. Ainsi en est-il des économistes de l'école suédoise dans les années 1920 et 1930 et plus particulièrement, parmi eux, de Wicksell et de Lindahl ; ou encore de l'économiste d'origine polonaise M. Kalecki. Ces économistes ont développé des analyses qui annoncent celles de Keynes sur un certain nombre de questions et ont souvent inspiré des politiques économiques qui seront ensuite qualifiées de keynésiennes. Beaud et Dostaller (1993) désignent ces auteurs comme les « explorateurs indépendants » de la future révolution keynésienne. En outre, Keynes a été entouré de (jeunes) collègues à Cambridge, membres du « Cirque », qui ont contribué à la formulation et à l'évolution de ses idées (Kahn est l'inventeur en 1931 du multiplicateur d'emploi qui préfigure le multiplicateur keynésien d'investissement).

Ensuite, il nous faut évoquer la postérité de Keynes. Les résultats peu probants des politiques interventionnistes d'inspiration keynésienne (ces politiques ont favorisé le développement de l'inflation sans pouvoir enrayer la montée du chômage à partir des années 1970) ont jeté un relatif discrédit sur la théorie de l'auteur et fait le succès de ses adversaires, principalement Hayek et Friedman. Faut-il en conclure que la révolution keynésienne a tourné court ? Ce qui a été remis en cause, en vérité, c'est surtout le modèle IS-LM élaboré par J. R. Hicks (modèle auquel les

10. « Beaucoup d'historiens de la pensée suggèrent déjà qu'il restera comme *le* personnage majeur de tout le siècle. Paul Samuelson l'a déjà classé dans la catégorie de Smith, Ricardo, Marx, John Stuart Mill et Walras », L.L. Pasinetti, « J.M. Keynes's "revolution" – the major event of twentieth-century ecomics ? », in Pasinetti et Schefold (1999), p. 3.

keynésiens – notamment Samuelson et Solow – ont par la suite combiné la courbe de Phillips) [11]. Hicks, considérant les difficultés que pose la lecture de la *Théorie générale* (c'est un ouvrage plutôt mal composé et confus [12]), a publié dès 1937 un article [13] dans lequel il présente un modèle de l'économie (néo)classique [14] auquel il confronte les propositions keynésiennes. Il conclut que la théorie de Keynes est un cas spécial du modèle classique. Le modèle IS-LM était né, qui allait bientôt être considéré comme « le » modèle keynésien standard (il est vrai que Keynes écrit qu'il a trouvé l'article « intéressant et [qu'il] n'a pratiquement aucune critique à lui faire » [15], *Collected Writings*, XIV, p. 79) ou encore comme « le modèle de la synthèse ». La remise en cause de ce modèle (à laquelle Hicks lui-même n'est pas étranger) a laissé le champ libre à de nouvelles interprétations de la théorie keynésienne. On citera, d'une part, la théorie du déséquilibre (développée à la fin des années 1960) et la nouvelle macroéconomie keynésienne (à partir des années 1980), qui gardent le modèle néoclassique pour référence. On citera, d'autre part, un ensemble d'interprétations plus ou moins « fondamentalistes » [16] (initiées dès le début des années 1960 par des économistes de Cambridge, J. Robinson et N. Kaldor) qui s'opposent à toute forme de synthèse entre l'économie classique et l'économie keynésienne et qui cherchent à retrouver le « noyau dur » de la théorie keynésienne, occulté par le succès du modèle IS-LM. Ces dernières interprétations se rejoignent dans un courant qualifié de « post-keynésien », dont les auteurs (par exemple, P. Davidson) mettent notamment en avant le thème de l'incertitude (radicale), qui traverse l'œuvre de Keynes du *Treatise on Probability* à la *Théorie générale*, et celui de la théorie monétaire de la production, plus particulièrement rattaché au *Treatise on Money* et surtout à la *Théorie générale* [17]. Il est à noter, également, le développement d'une « nouvelle recherche keynésienne » qui,

11. Pour une présentation très pédagogique du modèle « standard », on pourra se référer à Bailly, J.-L., Caire, G. et alii (1999) *Macroéconomie*, Paris, Bréal ; pour une présentation et une discussion plus approfondie, on pourra se reporter à Togati, T.D. (1998) *Keynes and the Neoclassical Synthesis, Einsteinian versus Newtonian macroeconomics*, London, Routledge.

12. Samuelson (*The Collected Scientific Papers of P.A. Samuelson*, Cambridge, MA, MIT Press, 1972, Vol. 2, p. 1520) considère que le livre n'aurait pas dû être publié en l'état.

13. J.R. Hicks, « Mr Keynes and the "Classics" ; a Suggested Interpretation », *Econometrica*, vol. 5, avril 1937, pp. 147-159.

14. Rappelons qu'à la suite de Keynes, les économistes anglo-saxons font rarement la distinction entre les classiques et néo-classiques.

15. Il est vrai aussi que Keynes était capable, pour essayer de faire prévaloir son point de vue, de faire preuve d'opportunisme et d'une souplesse d'esprit assez surprenante. « Keynes n'était pas de ceux qui reculent devant les virages et les remises en question de leurs propres positions pour faire avancer leur point de vue », Beaud, M. et Dostaller, G. (1993, p. 52).

16. Cf. Seccareccia, M. (1996) « Post-Keynesian Fundism and Monetary Circulation », in G. Deleplace et E. Nell (editeurs), *Money in Motion*, London, Macmillan.

17. Il ne nous est pas possible, ici, de développer cette présentation de la postérité de Keynes. La « littérature » sur le sujet est considérable ; pour une vision synthétique et néanmoins argumentée, le

sous l'impulsion d'auteurs comme O'Donnel, Lawson et Carabelli, étudie les fondements méthodologiques et philosophiques de l'économie de Keynes [18].

2. LA VISION KEYNÉSIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

L'économie réelle, économie monétaire de production

En 1934, au cours d'une émission de radio dont le texte a été publié peu de temps après, Keynes oppose deux groupes d'économistes. Les uns, largement majoritaires, qu'il qualifie d'« orthodoxes », « [...] croient que le système existant s'ajuste de lui-même à long terme, même si ce ne n'est pas sans grincements, gémissements et secousses et sans que cet ajustement soit interrompu par des retards, par des phénomènes extérieurs et des erreurs » (*Collected Writings*, vol. XIII, pp. 486-487). Il désigne ainsi les économistes classiques, pour qui il ne saurait y avoir de crises généralisées de surproduction (il leur reprochera dans la *Théorie générale* d'avoir adopté la loi de Say) et de chômage sinon en raison de problèmes temporaires d'ajustement. Les autres économistes, minoritaires, sont les « hérétiques » [19]. Ceux-ci, dont il existe une longue lignée dans l'histoire de la pensée (Malthus est l'un d'eux), « [...] sont profondément insatisfaits. Ils considèrent que la simple observation suffit à montrer que les faits ne sont pas en accord avec le raisonnement orthodoxe » (pp. 488-489). Il reconnaît que ces économistes ne sont pas parvenus à anéantir la citadelle classique car ils réagissent davantage par instinct et bon sens et en s'appuyant sur leur expérience du monde, qu'à partir d'un raisonnement parfaitement construit. Il se range du côté des hérétiques et se propose de découvrir l'erreur qui mine l'approche classique. Nous verrons plus loin qu'il situe cette erreur dans le rôle de variable d'ajustement entre l'épargne et l'investissement que les économistes orthodoxes attribuent au taux de l'intérêt. Considérons, ici, la critique de l'approche classique sur

---

lecteur pourra se reporter à l'ouvrage de Snowdon, Vane et Wynarczyk (chapitres 2 et 8) ou encore à celui de Deleplace (chapitre 10).

18. Cf. Snowdon, Vane et Wynarczyk (1994), pp. 93-94 ; cf. également, pour une recherche plus approfondie, J.B. Davis (1994), ou Dow, S. et Hillard, J. (1995) *Keynes, Knowledge and Uncertainty*, Aldeshot, E. Elgar.

19. Keynes avait parlé d'une « armée d'hérétiques et de farfelus » dans le *Treatise on Money* (vol. 2, chapitre 31), mais à propos d'auteurs non académiques ; le sens est différent ici puisqu'il s'agit d'auteurs opposés à l'orthodoxie classique, au rang desquels il se compte lui-même.

un plan plus général, celui de la vision de l'économie qui sous-tend cette approche et celle de Keynes.

Keynes s'exprime très clairement sur le point qui nous intéresse dans un article (« A Monetary Theory of Production », *Collected Writings*, XIII, pp. 408-411) publié en 1933 dans un ouvrage collectif dédié au professeur A. Spiethoff de l'école historique allemande [20]. Notre auteur considère que les économistes classiques, en particulier Marshall et Pigou, font la théorie d'une économie d'échanges réels (ou économie de troc). Non pas, bien sûr, qu'ils ignorent la nature monétaire des économies réelles. Mais, constate Keynes, ils sous-estiment les différences entre les deux types d'économies : ils considèrent la monnaie comme un simple intermédiaire dans les échanges. Ils supposent que les conclusions obtenues grâce à leurs modèles simplifiés peuvent être transposées sans difficulté au cas des économies monétaires. Or les choses ne sont pas aussi simples. « L'idée qu'il est relativement facile d'adapter les conclusions hypothétiques d'une économie où les salaires sont réels au monde réel de l'économie monétaire est une erreur. Il est extraordinairement difficile, et peut-être impossible, de faire l'adaptation sans l'aide d'une théorie élaborée de l'économie monétaire » (p. 410). Keynes appelle de ses vœux une théorie qui, au contraire de la théorie classique, traiterait « d'une économie dans laquelle la monnaie joue un rôle qui lui est propre et affecte les motivations et les décisions et est, en bref, l'un des facteurs opérationnels de l'économie, si bien que le cours des événements ne peut être prédit, que ce soit dans la longue ou dans la courte période, sans que l'on connaisse le comportement de la monnaie entre la situation initiale et la situation finale » (pp. 408-409).

Dans la *Théorie générale*, Keynes confirme son propos en critiquant les économistes qui, traditionnellement, traitent séparément de la théorie de la valeur, d'après laquelle les prix (réels ou relatifs) se fixent en fonction de l'offre et de la demande de biens, et de la théorie de la monnaie, d'après laquelle les prix (monétaires) dépendent de la quantité de monnaie en circulation : « Un des buts des chapitres précédents a été de nous libérer de cette double existence [...] » (*Théorie générale*, 21, p. 294). La dichotomie correcte est selon lui entre la théorie de la firme individuelle et la théorie de la production et de l'emploi *« dans leur ensemble »*. Et, ajoute-t-il, « [...] aussitôt qu'on en vient à chercher ce qui détermine les volumes globaux de la production et de l'emploi, la Théorie complète d'une Économie Monétaire est indispensable » (p. 294).

Observons que Keynes entend traiter d'une «économie monétaire de

20. Sur Spiethoff et l'école historique allemande, le lecteur pourra se reporter à Schumpeter, 1983, III, chapitre 4.

production » ; cette précision n'est pas anodine. Dans les ébauches de son nouvel ouvrage, la *Théorie générale*, auquel il donne alors le même titre que l'article cité ci-dessus (« A Monetary Theory of Production »), il emploie également le terme d'«économie d'entrepreneur »[21]. L'économie dont Keynes élabore ainsi la théorie n'est pas une économie dans laquelle, comme chez Walras, l'entrepreneur et la monnaie sont de simples intermédiaires (chacun dans son domaine de compétence) dans l'échange des services producteurs contre les biens produits. L'entrepreneur et la monnaie ont un rôle original et fondamental. Le premier décide du volume de la production en fonction de ses anticipations. La monnaie, quant à elle, se constitue en revenus dont les consommateurs peuvent épargner une part trop importante par rapport aux besoins de l'investissement. Ainsi, elle n'est pas neutre et, en retour, l'état des anticipations est affecté. Notons enfin qu'à de nombreuses reprises, Keynes souligne le dur combat qu'il a dû mener pour échapper aux enseignements de la théorie orthodoxe. Dans la préface de la *Théorie générale*, il associe le lecteur à son combat : « La composition de cet ouvrage a été pour l'auteur un long effort d'évasion, une lutte pour échapper aux formes habituelles de pensée et d'expression ; et la plupart des lecteurs devront s'imposer un effort analogue pour que l'auteur parvienne à les convaincre. [...] La difficulté n'est pas de comprendre les idées nouvelles, elle est d'échapper aux idées anciennes qui ont poussé leurs ramifications dans tous les recoins de l'esprit des personnes ayant reçu la même formation que la plupart d'entre nous » (*Théorie générale*, pp. 10-11).

Le rôle des facteurs psychologiques ; les prévisions, l'incertitude et la convention

Le cadre d'une économie monétaire de production étant retenu, les facteurs psychologiques qui intéressent l'économiste se rapportent à la fois au comportement des consommateurs et à celui des entrepreneurs. Du côté des consommateurs, Keynes définit ce qu'il appelle « la loi psychologique fondamentale », selon laquelle « en moyenne et la plupart du temps les hommes tendent à accroître leur consommation à mesure que le revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu » (*Théorie générale*, 8, p. 114). Cette loi, qui concerne la « propension à consommer », joue un rôle important dans la détermination de l'emploi et dans la détermination de l'effet multiplicateur de l'investissement. Du côté des producteurs, Keynes considère ce qu'il appelle la

21. Cf. les textes rassemblés dans le volume XXIX des *Collected Writings, The General Theory and After, A Supplement*, pp. 62 et suivantes.

« confiance » et les « esprits animaux ». Cet aspect de la psychologie humaine concerne également le consommateur lorsqu'il doit décider entre plusieurs façons d'investir son épargne ou décider du montant de celle-ci qu'il conserve sous forme liquide (cf., au chapitre 5 de la *Théorie générale*, les motifs de la « préférence pour la liquidité » : motif de transaction, motif de précaution et motif de spéculation).

Keynes souligne le fait que les opérations économiques s'inscrivent dans le temps. C'est vrai du consommateur, qui épargne une partie de son revenu, et de l'entrepreneur, qui « [...] doit produire par des méthodes exigeant du temps » (*Théorie générale*, 5, p. 67). Dès lors, ce dernier doit fonder ses décisions de production sur des prévisions : « Il n'a pas d'autre possibilité que de se laisser guider par ces prévisions [...] » (p. 67). Celles-ci sont de deux catégories, les unes à court terme, les autres à long terme. Les prévisions à court terme ont notamment une influence directe sur le volume de la production et les entrepreneurs, précise l'auteur, « [...] dans la mesure où ils n'ont pas de raisons définies d'attendre un changement, fondent leurs prévisions sur l'hypothèse que les résultats les plus récemment réalisés se poursuivront dans l'avenir » (p. 71). Les prévisions à long terme ont plus particulièrement trait à l'investissement et à son rendement.

Le passage suivant du chapitre 12 de la *Théorie générale*, consacré aux prévisions à long terme, est particulièrement significatif de la vision keynésienne des ressorts de l'économie et de la société : « [...] les décisions humaines engageant l'avenir sur le plan personnel, politique ou économique ne peuvent être inspirées par une stricte prévision mathématique, puisque la base d'une telle prévision n'existe pas ; c'est que notre besoin inné d'activité constitue le véritable moteur des affaires, notre cerveau choisissant de son mieux entre les solutions possibles, calculant chaque fois qu'il le peut, mais s'effaçant souvent devant les impulsions dues au caprice, au sentiment ou à la chance » (*Théorie générale*, 12, pp. 174-175). On trouve dans ce passage, qui fait écho aux préoccupations du *Treatise on Probability* (nous revenons sur cette référence plus loin), l'affirmation de l'incertitude radicale : l'investisseur ne peut pas disposer, au sujet d'événements futurs, de l'information qui lui permettrait d'établir des prévisions en fonction desquelles il pourrait agir directement. La prise de décision, qui est commandée par « notre besoin inné d'activité », repose en fin de compte sur des impulsions commandées par notre état psychologique du moment (qui comprend un certain degré de « confiance » envers les prévisions) et sur le hasard.

Mais comment concevoir, dans ces conditions, que l'activité économique et les affaires puissent avoir une continuité et une certaine stabilité ? Ainsi qu'il l'avait expliqué dans son *Treatise on Probability*, Keynes

ne peut admettre qu'en état d'ignorance on puisse par exemple agir en donnant des probabilités égales à la réalisation d'un événement et à celle de son contraire (il fait la critique du principe dit d'indifférence). Il considère qu'en pratique les investisseurs adoptent une convention qui consiste « dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement » (*Théorie générale*, 12, p. 164). Ce n'est bien sûr qu'une hypothèse mais elle évite à l'investisseur « de perdre le sommeil pour la seule raison qu'il n'a aucune idée du prix que son investissement vaudra dix ans plus tard » (p. 165). « De la sorte, poursuit-il, un investissement devient d'une sécurité acceptable pour l'investisseur individuel durant de courtes périodes et par suite durant une succession de courtes périodes si nombreuses soient-elles, à condition qu'il puisse raisonnablement compter que la convention ne faillira pas et qu'il aura la possibilité de réviser son jugement et de changer son investissement avant que beaucoup de choses aient eu le temps de se passer » (p. 165).

Cependant, la convention [22] n'est pas la panacée. L'évaluation boursière des investissements, qui est ainsi le « fruit de la psychologie de masse d'un grand nombre d'individus ignorants, est exposée à subir des variations violentes » : « [...] lorsque l'hypothèse de la continuation indéfinie de l'état actuel des affaires est moins plausible que d'habitude, même s'il n'y a pas de raison formelle de prévoir un changement déterminé, le marché se trouve exposé à des vagues d'optimisme et de pessimisme irraisonnées, mais après tout compréhensibles en l'absence d'une base solide de prévision rationnelle » (p. 166). La spéculation (contrairement à ce que soutiendra par la suite Friedman) conforte le risque de crises violentes. En effet, les investisseurs professionnels, tout comme les spéculateurs, « se préoccupent, non de la valeur véritable d'un investissement pour un homme qui l'acquiert afin de la mettre en portefeuille, mais de la valeur que le marché, sous l'influence de la psychologie de masse, lui attribuera trois mois plus tard » (p. 167). Keynes souligne qu'il ne s'agit pas de comportements aberrants : faute de se comporter comme les participants de ces concours de beauté qui doivent désigner non la plus jolie participante mais celle qui recevra le plus de suffrages, ils seraient assurés de perdre la partie. Cette situation est selon lui la conséquence de l'organisation des marchés qui permet aux investisseurs de privilégier les placements liquides : les autorités devraient modifier cette situation en créant

---

22. Notons que la référence à la convention a débouché, dans les années récentes en France, à de nombreux développements réunis sous l'appellation « économie des conventions » et dus notamment à Olivier Favereau et A. Orléans. On pourra se référer au numéro spécial de la *Revue économique*, Vol. 40, 1989, consacré à ce sujet.

de lourdes taxes sur les transactions (p. 172). En l'absence de mesures de ce genre, le risque d'instabilité financière est important, ce qui est d'autant plus grave qu'est mis en péril l'investissement réel : « Lorsque dans un pays le développement du capital devient le sous-produit de l'activité d'un casino, il risque de s'accomplir en des conditions défectueuses » (p. 171) [23].

« La philosophie sociale à laquelle la Théorie générale peut conduire » [24]

« Les deux vices marquants du monde économique où nous vivons, écrit Keynes à la fin de la *Théorie générale* (chapitre 24), sont le premier que le plein emploi n'y est pas assuré, le second que la répartition de la fortune et du revenu y est arbitraire et manque d'équité » (p. 366). La théorie exposée dans l'ouvrage se rapporte bien sûr au premier vice mais, précise Keynes, elle a également un lien avec le second, pour deux raisons.

D'une part, cette théorie fait « disparaître l'une des principales justifications sociales des grandes inégalités de fortune » (p. 367). Ces inégalités, rappelle l'auteur, sont souvent vues comme un facteur favorable à l'accumulation du capital productif, les plus riches étant les plus aptes à épargner une partie de leurs revenus. Or la *Théorie générale* montre qu'une propension à consommer faible, qui est liée à un niveau élevé de revenus, a un effet déprimant sur la demande et par conséquent sur l'activité économique et l'investissement. L'abstinence des milieux aisés n'a donc pas les vertus qu'on lui prête habituellement. Pour stimuler l'activité économique, Keynes recommande, à l'instar de Malthus en son temps, que les pouvoirs publics prennent des mesures visant à réduire l'inégalité des fortunes. En particulier, il est favorable à une réforme des droits de succession : « il est incontestable qu'une politique fiscale imposant sévèrement les successions a pour effet d'accroître la propension de la communauté à consommer » (p. 367).

D'autre part, sa théorie faisant dépendre l'investissement de l'intérêt, Keynes estime qu'il convient pour lutter contre le chômage de pratiquer des politiques favorables à la baisse du taux de l'intérêt, jusqu'à provoquer « l'euthanasie du rentier et du capitaliste oisif » (p. 370). Les capitaux ne devraient pas, selon lui, rapporter de revenu au-delà des sommes nécessaires à leur amortissement et à la rémunération du risque et de l'exercice de l'habileté et du jugement des investisseurs. L'excès de l'intérêt par rapport à ces sommes représente une rente liée à une rareté du capital

23. Le lecteur relèvera la modernité des propos de Keynes.
24. Nous citons ici le titre du dernier chapitre de la *Théorie générale* (chap. 24, p. 366).

qui est artificielle puisque le chômage, qui existe simultanément, est dû à une épargne excessive.

Comme le suggère le titre du chapitre, les considérations citées révèlent la « philosophie sociale » de la *Théorie générale*. Cette dimension de la réflexion de Keynes a son origine dans ses années de formation à l'université de Cambridge [25] et a été entretenue au contact du groupe de Bloomsbury. Ainsi que nous l'avons mentionné déjà, l'influence principale a été celle du philosophe G. E. Moore. Keynes a en outre lu et commenté les écrits de science politique d'Edmund Burke, qui considérait « le bonheur de la société comme le seul et ultime objectif d'un gouvernement » (cité par Moggridge, 1992, p. 125). Ces influences, auxquelles s'est mêlé le sentiment d'appartenir à une élite intellectuelle et sociale qui a des responsabilités collectives à assumer, ont conduit Keynes à défendre un idéal de progrès économique et de justice sociale. Considérons successivement, pour préciser la nature de cet idéal, la façon dont Keynes propose d'améliorer le fonctionnement de l'économie et l'état de la société de son temps et la façon dont il voit l'avenir plus lointain.

Keynes apparaît comme un réformateur, partisan d'un élargissement des fonctions de l'État. Il le dit explicitement, considérant que la responsabilité incombe à l'État d'agir sur la propension à consommer et sur le taux de l'intérêt pour ajuster l'une à l'autre la propension à consommer et l'incitation à investir. Nous avons noté qu'il propose à cet effet des mesures de politique fiscale et une politique de taux de d'intérêt bas. Mais, doutant que cela suffise, il envisage en réalité « une assez large socialisation de l'investissement », par des mesures qui pourraient être introduites progressivement (*Théorie générale*, p. 371). Quelles sont ces mesures ? Dans le chapitre cité, Keynes n'est pas explicite. Sa théorie montre « l'importance vitale que présente la création d'un contrôle central sur certaines activités aujourd'hui confiées en grande partie à l'initiative privée » (p. 371), mais il n'en dit pas davantage. Il se préoccupe surtout, à la suite, d'indiquer les limites de l'intervention de l'État. « Mais à part cela, aucune argumentation convaincante n'a été développée qui justifierait un socialisme d'État embrassant la majeure partie de la vie de la communauté » (p. 371). Ainsi, « ce n'est pas la propriété des moyens de production dont il importe que l'État se charge ». Il explique que, hormis pour lutter contre le chômage, l'initiative privée remplit parfaitement son rôle. Ce point de vue correspond à l'idée fondamentale, dans la *Théorie générale*, que le fonctionnement du marché conduit à un équilibre qui a de grandes chances d'être de sous-emploi. L'initiative privée et le marché

25. Pour un examen des influences auxquelles Keynes a été soumis dans ses années de formation, on pourra se reporter à Skidelsky, 1983, vol. I, chapitre 6.

permettent de trouver un équilibre mais l'État doit intervenir pour assurer le plein emploi.

Pour en savoir plus sur la socialisation de l'investissement, il faut notamment se reporter à « La fin du "laissez-faire" » écrit en 1926. Dans cet article, où il explique que l'intérêt particulier ne coïncide pas toujours avec l'intérêt général, Keynes propose la création « d'organismes à demi-autonomes dans l'État », dont les universités, la Banque d'Angleterre et le Port autonome de Londres sont des exemples déjà existants. « Ces organismes, précise-t-il, auraient pour critériums de leurs activités l'intérêt public [...] » (« La fin du "laissez-faire" », *Essais de persuasion*, p. 224). Ils « jouiraient d'une large autonomie pour conduire leurs affaires, mais se trouveraient en dernier ressort soumis à la souveraineté de la démocratie, personnifiée par le Parlement » (p. 224). Dans ce même article, Keynes évoque les effets de l'ignorance et de l'incertitude qui permettent à certains de s'enrichir aux dépens des autres et qui freinent également le développement des affaires. Pour remédier à cette situation, il exige le contrôle de la monnaie et du crédit et suggère la mise en place d'organismes chargés de diffuser des informations économiques [26]. La question de la socialisation de l'investissement est également au centre des préoccupations de Keynes durant les années 1943 et 1944, au cours desquelles il participe à des discussions officielles sur la politique économique (notamment au sein du « Steering Committee »). Il est très intéressant de constater qu'à la fois dans les commentaires et dans les propositions qu'il rédige, Keynes ne se montre pas le partisan inconditionnel des déficits budgétaires que l'on présente dans les manuels de macroéconomie (qui se placent, il est vrai, dans la logique du modèle IS-LM). Il propose de distinguer en comptabilité, par l'établissement de budgets distincts, les dépenses en capital des dépenses courantes du secteur public. À cette distinction correspondent deux politiques distinctes (cf. *Collected Writings*, XXVII, p. 406). L'une permet de stimuler la consommation par une réduction des recettes fiscales, lorsque cela est utile. L'autre permet de stimuler l'investissement, de préférence selon un programme de long terme. Or l'investissement public, qui a pour objectif de stabiliser l'emploi et donc le revenu national, permet aussi de stabiliser le budget en augmentant les recettes publiques : « [...] des mesures qui stabilisent le revenu national sont *ipso facto* des mesures qui stabilisent le budget. [...] Le Comité [le Steering Committee] donne l'impression que, les mesures qu'il

26. Rappelons que c'est seulement après la seconde guerre mondiale et en partie sous l'influence de Keynes que la plupart des pays occidentaux mettront en place des organismes chargés d'établir une comptabilité nationale et de diffuser des informations statistiques sur l'activité économique. Sur ce sujet voir : F. Viracelli (éditeur), *Keynes's Relevance Today*, London, Macmillan, 1985.

propose pour éviter le chômage étant reconnues comme nécessaires et recommandables, le prix doit en être payé sous la forme de déficits budgétaires et peut-être d'un fléchissement de la confiance internationale à notre égard. C'est exactement le contraire qui est vrai » (p. 366) [27].

Nous avons noté que Keynes s'est très tôt résolu à l'action politique en soutenant le parti libéral. Les conceptions que nous venons de présenter brièvement expliquent cette dernière option. Keynes ne peut adhérer au parti travailliste qu'il considère comme le parti d'une classe ouvrière hostile à la bourgeoisie instruite à laquelle lui-même appartient. Surtout, il doute que les travaillistes soient réceptifs à l'analyse intellectuelle (et donc à sa théorie) ; « trop de décisions seront toujours prises par ceux qui ne savent *pas du tout de quoi* ils parlent » (« Suis-je radical ? », *Essais de persuasion*, p. 233). Il craint en outre que « le contrôle du Parti tombe dans les mains d'un petit cercle d'autocrates » *(ibid.)* constituant l'aile gauche du parti, qu'il appelle « Parti de la Catastrophe ». Il ne peut davantage adhérer au parti conservateur fermé à toutes formes de progrès. S'il adhère au parti libéral ce n'est pas non plus, concède-t-il, pour des raisons strictement positives : « Les raisons positives d'être Radical [28] sont bien minces à l'heure qu'il est » (p. 235). Le parti libéral lui apparaît donc comme le moins mauvais choix. « En procédant négativement, j'ai tendance à croire que le parti Radical demeure le meilleur instrument de progrès pour l'avenir – si seulement il était fermement mené et s'attachait à un vrai programme » (p. 233). Keynes s'estime évidemment en mesure d'établir le programme adéquat (c'est d'ailleurs ce qu'il fera).

Sans doute Keynes propose-t-il des mesures destinées à améliorer le fonctionnement du système capitaliste : « J'ai cherché dans cette étude une amélioration technique au Capitalisme moderne » (« La fin du "laissez-faire" », *Essais de persuasion*, p. 229). Mais cette approche des questions économiques et sociales ne résume pas toute sa philosophie. Il ne considère pas le capitalisme comme un système immuable et idéal. Dans l'un des écrits rassemblés dans ses *Essais de persuasion*, intitulé « Perspectives économiques pour nos petits-enfants », il prophétise que la prospérité, qui est réalisable, libérera les hommes des contraintes économiques habituelles : « Nous serons alors libres de rejeter toutes sortes de coutumes sociales et d'habitudes économiques, telles que certaines distributions de richesses, de récompenses ou d'amendes, auxquelles nous demeurons attachés malgré leur caractère injuste et honteux, pour les services qu'elles

27. Pour un examen plus détaillé des propositions de Keynes, on se reportera à M. Bousseyrol (1992).
28. Dans la traduction française (qui date de 1933) que nous citons ici, c'est le terme de « radical » qui est employé plutôt que celui de « libéral », le libéralisme anglais des années 1920 et 1930 s'apparentant à la tradition radicale française. Aujourd'hui, c'est le deuxième terme qui est couramment utilisé pour désigner les « libéraux » anglais.

rendent en encourageant la formation des capitaux » (*op. cit.*, p. 271). Parmi ces contraintes, qui ont une fonction positive dans la société capitaliste actuelle, il range l'amour de l'argent qui ne sera plus alors qu'« un penchant plutôt morbide, une de ces inclinations plus ou moins criminelles, plus ou moins pathologiques, que l'on remet, non sans un frisson, entre les mains du psychiatre » (pp. 270-271) [29]. Notons que cette philosophie explique une certaine ambiguïté de Keynes vis-à-vis du communisme. Alors qu'il reproche aux communistes russes de s'inspirer de théories économiques périmées et d'imposer leurs vues au moyen d'un régime autoritaire, il éprouve néanmoins une certaine sympathie pour « l'atmosphère d'émancipation qui règne là-bas » (« Aperçu sur la Russie », *Essais de persuasion*, p. 221) [30].

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE KEYNÉSIENNE

La méthode

On peut être *a priori* surpris de constater que Keynes, qui a brillamment réussi des études de mathématiques et qui a écrit sa thèse sur les probabilités, ne formalise pas sa théorie. Ses contemporains, particulièrement les américains, lui en ont fait le reproche lorsque la *Théorie générale* a été publiée. C'est sans doute une raison du succès de la présentation formalisée qu'en ont faite Hicks et ses successeurs. Or, c'est précisément dans le *Treatise on Probability* que l'on trouve la première manifestation de cette attitude. Examinant les possibilités d'application du calcul des probabilités à la conduite humaine, Keynes est catégorique : « Je n'ai en aucune façon le même espoir vif que Condorcet, ou même qu'Edgeworth [31], "d'éclairer les Sciences morales et politiques par le flambeau de l'Algèbre" » (*op. cit.*, p. 349). Il explique que si l'on peut bien comparer des gains attendus d'une action et comparer leurs probabilités de réalisation, cela n'a aucun sens de comparer les résultats du produit de chaque

29. De nombreux commentateurs ont vu dans cette analyse de l'argent l'influence de Freud, que Keynes a lu et commenté ; cf. Dostaler, G. Maris, B., « Dr Freud and Mr Keynes on Money and Capitalism », in Smithin, J., éditeur, (2000) *What is Money* ?, London, Routledge.

30. « [....] l'atmosphère d'émancipation qui règne là-bas, si on est capable de la ressentir, est des plus vives. C'est ici, pense-t-on à certains moments, qu'en dépit de la pauvreté, de la bêtise et de l'oppression se trouve le laboratoire de la vie. C'est ici que se font de nouveaux mélanges chimiques qui parfois puent et explosent. Il y a peut-être une chance pour qu'il en sorte quelque chose » (« Aperçu sur la Russie », p. 221).

31. Edgeworth (1845-1926), professeur d'économie à Oxford et inventeur des « courbes d'indifférences », considérait que le raisonnement mathématique devait être appliqué à la science économique, car elle traite de quantités.

gain par sa probabilité, autrement dit de comparer les espérances mathématiques de ces gains (ni *a fortiori* d'additionner celles-ci). Il souligne également le fait que toutes les variables ne sont pas quantifiables.

L'un des arguments avancés à l'encontre de la référence à l'espérance mathématique est que le calcul ne suffit pas à permettre de décider, par exemple, entre deux gains qui ont un même degré de probabilité mais dont les probabilités reposent sur des degrés de connaissance (d'information) très inégaux. Un autre argument est lié au risque attaché à une décision ; une probabilité égale d'aller au ciel ou en enfer peut-elle se comparer à la certitude d'atteindre une situation médiocre ? Keynes en tire la conclusion que : « Si, par conséquent, la question de l'action adéquate constitue en toutes circonstances un problème qui admet une solution, ce doit être en vertu d'un jugement intuitif porté sur la situation dans son ensemble, et non en vertu d'une déduction mathématique dérivée d'une série de jugements séparés portés sur les possibilités distinctes traitées séparément » (p. 345).

Ces arguments et cette conclusion ont plusieurs prolongements essentiels pour Keynes. On peut citer l'importance dans sa théorie du rôle de la psychologie, de l'incertitude et de la confiance, que nous avons déjà examinée ci-dessus comme partie de sa vision générale de l'économie et de la société. Citons encore le caractère macroéconomique de son analyse : il rattache, dans le *Treatise on Probability*, l'impossibilité de décider une action, sinon en portant un jugement sur la situation dans son ensemble, à la distinction entre le caractère « atomique » des lois de la nature, qui résultent de la superposition d'effets individuels, et le caractère « organique » des lois des sciences morales (dont l'économie fait partie), qui sont irréductibles à la somme des effets individuels qui entrent dans leur détermination [32].

La théorie keynésienne est-elle, comme on le dit souvent, une théorie du court terme ? C'est une légende tenace, à l'appui de laquelle les commentateurs citent la fameuse phrase de Keynes, selon laquelle «à long terme nous serons tous morts». Mais cette citation doit être appréciée dans son contexte. Keynes s'exprime de cette façon dans *A Tract on Monetary Reform* (*Collected Writings*, vol. IV, p. 65) pour critiquer la position des économistes qui s'en tiennent aux enseignements de la théorie quantitative. Le fait que cette théorie s'applique à long terme, « ce qui est probablement vrai » reconnaît-il [33], ne dispense pas de se demander si, à court terme, la stabilité des prix ne dépend pas d'autres variables (le com-

32. Cette approche « organique » est l'un des aspects de l'influence exercée par le philosophe Moore sur la pensée de Keynes.
33. Nous verrons que, dans le *Treatise on Money*, Keynes abandonne la théorie quantitative.

portement des détenteurs d'encaisses liquides et de dépôts bancaires) que la seule quantité de monnaie en circulation. « Les économistes se donnent une tâche trop facile et trop inutile si, dans les périodes de gros temps, tout ce qu'ils peuvent nous dire c'est que la mer sera à nouveau calme lorsque la tempête sera passée » (p. 65). À l'évidence, Keynes ne se désintéresse pas du long terme (dans lequel la théorie quantitative s'applique) mais il explique que de le prendre en compte ne suffit pas à résoudre les problèmes de l'heure. Pour apprécier correctement la position de Keynes on peut encore se référer à la *Théorie générale.* Au chapitre 5, il explique qu'«à tout état de la prévision correspond un volume défini de l'emploi de longue période » (*Théorie générale*, p. 69). Le problème est que « [...] l'état de la prévision est sujet à de constantes variations ; les prévisions nouvelles se superposant aux anciennes bien avant que celles-ci aient produit tout leur effet. La machine économique se trouve ainsi occupée à tout moment à maintes activités chevauchantes, dont l'existence est due à divers états passés de la prévision » (p. 70). Ce passage souligne l'originalité de l'approche keynésienne. Au lieu de considérer, comme les économistes orthodoxes, que le court terme est le théâtre de désajustements qui font place, à long terme, à une solution d'équilibre que l'on pourrait prédéterminer, Keynes considère que la situation de long terme se construit de jour en jour. C'est en ce sens que les économistes post-keynésiens, aujourd'hui, opposent le temps « historique », dans lequel s'insère la théorie keynésienne, au temps « logique » de la théorie de l'équilibre général (où les variables économiques se déterminent simultanément et instantanément).

La référence à un article publié en 1939, dans lequel Keynes critique les conceptions de l'économiste néerlandais Jan Tinbergen (« Professor Tinbergen's Method », *Collected Writings*, vol. XIV, pp. 306-318), nous aide également à préciser la méthode de notre auteur. À l'encontre de Tinbergen, il estime que les tests statistiques ne permettent ni de découvrir des relations de causalité (ils ne peuvent montrer l'existence d'autres facteurs que ceux qui ont été retenus) ni de critiquer une théorie (un test ne peut pas montrer que les causes d'un phénomène retenues par une théorie ne sont pas les vraies causes ; il montre que, si ce sont les vraies causes, les conditions d'un test pertinent ne sont peut-être pas réunies). Sans insister ici sur les problèmes posés par l'exploitation des statistiques, il est surtout intéressant de noter que la position de Keynes va à l'encontre de la position d'auteurs ultérieurs comme Friedman, qui fondent la validité d'une théorie sur son pouvoir de prédiction et négligent la question du réalisme des hypothèses. La démarche scientifique est pour Keynes toute différente de l'empirisme méthodologique. Il affirme la suprématie de l'analyse : l'économiste doit être capable de « fournir d'abord une ana-

lyse complète, correcte et indubitable des facteurs significatifs » (p. 308). Et, à cet effet, il est pour lui essentiel de construire une théorie réaliste (cf. *supra*, la référence à l'économie monétaire de production).

L'analyse de l'inflation et l'abandon de la théorie quantitative

Le thème de l'inflation occupe une place importante dans l'œuvre de Keynes. C'est le fil conducteur de son analyse du cycle économique et du rôle de la politique monétaire, du *Tract on Monetary Reform* au *Treatise on Money*. Ce thème est présent également dans la *Théorie générale* et dans les écrits sur l'économie de guerre, ainsi dans *How to Pay for the War*. Un fait saillant du développement de cette analyse, et plus généralement de la révolution keynésienne, est la rupture progressive, mais finalement imparfaite, de Keynes avec la théorie quantitative : « L'histoire de la révolution keynésienne est en grande partie l'histoire de la rupture de Keynes avec la théorie quantitative de la monnaie » (Skidelsky, 1983, I, p. 214).

Dans le *Tract* (publié en 1923), Keynes analyse l'inflation en référence à la théorie quantitative, dans sa version dite des encaisses – ou équation de Cambridge –é laborée par Marshall. D'après cette équation, si le montant des encaisses réelles détenues par le public (définies en référence aux biens de consommation que les encaisses monétaires permettent d'acheter) est stable, le niveau des prix varie avec la quantité de monnaie en circulation [34]. Keynes distingue deux composantes dans la demande d'encaisses, le public détenant à la fois des espèces et des dépôts bancaires ; il écrit ainsi l'équation quantitative sous la forme $n = p\ (k + rk')$, où n représente la monnaie créée par la banque centrale, p le niveau des prix, k la demande (réelle) de billets, k' la demande (réelle) de monnaie bancaire (les dépôts) et r le pourcentage des dépôts que les banques conservent sous forme liquide auprès de la banque centrale (*A Tract on Monetary Reform*, p. 63). Cette relation lui permet de montrer l'influence du comportement du public – par l'intermédiaire des variables k et k' – sur l'évolution des prix. Si l'on peut supposer qu'à long terme ce comportement est relativement stable, alors il y a bien, comme le veut la théorie quantitative, une relation directe entre la quantité de monnaie en circulation et les prix. Mais, comme nous l'avons vu, Keynes ne s'intéresse pas au long terme défini ainsi ; l'inflation constitue un problème immédiat. Or, dans le court terme (et, ajoute Keynes, dans la réalité) le comporte-

34. Cf. le chapitre sur Marshall.

ment du public n'est pas stable : les variations de la quantité de monnaie influent sur les encaisses du public et aussi sur le coefficient de liquidité des banques. Keynes précise que ce comportement est lié au cycle économique : en phase ascendante, k et k' diminuent, ce qui tend à accroître les prix, tandis que ces quantités s'accroissent en période de dépression et provoquent la déflation. Une conséquence importante de cette analyse est que la politique monétaire –à laquelle il assigne l'objectif de stabiliser le niveau des prix – ne peut avoir le degré d'automaticité que recommandent habituellement les quantitativistes : elle doit être pragmatique et réguler la quantité de monnaie créée en tenant compte des comportements, eux-mêmes dépendants du contexte économique [35].

Dans le *Treatise on Money*, Keynes abandonne l'équation quantitative et écrit de nouvelles relations, les «équations fondamentales pour la valeur de la monnaie » (Vol. I, chap. 10). « La véritable tâche d'une telle théorie [la théorie monétaire] est de traiter le problème dynamiquement et d'analyser les différents éléments concernés, afin de mettre en évidence le processus causal par lequel le niveau des prix est déterminé et la méthode qui assure le passage d'une position d'équilibre à une autre » (*op. cit.*, 10, p. 120). Pour lui, la question n'est pas simplement, comme le fait la théorie quantitative, d'établir des relations statistiques entre la quantité de monnaie disponible et les biens qu'elle permet d'acheter ou, en d'autres termes, entre l'offre et la demande de monnaie, mais de distinguer les différents facteurs qui interviennent concrètement dans l'évolution des prix. C'est ainsi que ses équations fondamentales prennent en compte les coûts de production (qui forment les revenus des facteurs), l'investissement et l'épargne. Keynes se trouve alors en mesure de lier l'inflation ou baisse du pouvoir d'achat de la monnaie à la hausse du coût de production et à l'investissement. Il distingue l'« inflation de revenu », qui traduit la hausse du coût de production, et l'« inflation de profit », due à un excès de l'investissement sur l'épargne. L'inflation de profit est la plus fondamentale. Elle définit un écart entre la demande et l'offre globales et se déclare le plus souvent lorsque se produit un événement non monétaire, comme par exemple une nouvelle invention, l'exploitation de nouveaux territoires, une guerre ou simplement le retour de la confiance dans les affaires (*Treatise*, I, 19, p. 271). Ce type d'événements accroît le taux de rendement du capital, ce qui incite les entrepreneurs à investir. L'investissement supplémentaire (qui pour Keynes, au contraire de Hayek et de Wicksell, n'est pas nécessairement financé par une création monétaire

35. Précisons, mais sans pouvoir développer ce point ici, que Keynes examine également la question de la stabilité des taux de change, qui interfère avec celle de la stabilité des prix.

nouvelle [36]) exerce une pression à la hausse sur les prix des biens d'équipement. Des salariés supplémentaires sont employés, dont les dépenses tendent à faire augmenter le prix des biens de consommation. Ces hausses de prix définissent le profit inflationniste des entrepreneurs. Le retournement du cycle peut avoir plusieurs causes, soit simplement un changement dans la confiance des entrepreneurs, soit le fait que les banques sont peu désireuses ou incapables d'accorder les crédits nécessaires au paiement des salaires supplémentaires (pp. 272-273). Notons que parallèlement au raisonnement que nous venons de présenter, Keynes utilise (non sans ambiguïtés [37]) la distinction wicksellienne entre le taux d'intérêt naturel et le taux de marché (dans l'exemple, le taux naturel est identifié au taux de rendement accru et les entrepreneurs font un surcroît d'investissements jusqu'au moment où le taux de marché rejoint le taux naturel ; ce qui signifie, simultanément, que l'épargne est à nouveau égale à l'investissement).

Il est important de noter ici que l'évolution de la position de Keynes vis-à-vis de la théorie quantitative, déjà perceptible dans le *Tract*, est liée au développement de son analyse de la monnaie [38]. Comme l'atteste plus particulièrement la discussion de la nature et de la valeur de la monnaie qu'il place au début du *Treatise*, Keynes fait désormais des dépôts bancaires l'objet essentiel de son analyse : ceux-ci ne sont plus un simple substitut de la monnaie fiduciaire (c'est encore le cas dans l'équation quantitative du *Tract*). Dès lors, il met l'accent sur la création de la monnaie bancaire et sur son lien avec la production. « Je propose, par conséquent, de rompre avec la méthode traditionnelle qui part de la quantité totale sans égard à la façon dont elle est employée, et de considérer à la place [...] le flux des gains de la communauté ou revenus monétaires, qui se divisent en deux catégories (1) en revenus *gagnés* dans la production des biens de consommation et des biens d'équipement, et (2) en revenus *dépensés* dans les achats de biens de consommation et en épargne » (*Treatise*, 10, p. 121). Le *Treatise* annonce ainsi, sans conteste, l'accent que Keynes mettra, au lendemain de la publication de l'ouvrage et dans la préparation de la *Théorie générale*, sur l'originalité de l'économie monétaire de production. Il n'en est que plus curieux que, dans ce dernier ouvrage, l'analyse keynésienne de l'inflation apparaisse en retrait par rapport à l'analyse développée dans le *Treatise*. Ainsi, au chapitre 21 de la

---

36. Pour une interprétation de ce point, cf. J.-J. Friboulet, « Le Traité de la monnaie et l'inflation d'équilibre », in Poulon (1985), pp. 127 et suivantes.
37. Cf. M. Herland (1991), chap. 5.
38. Pour une présentation détaillée de la question, cf. X. Bradley, C. Gnos et J.-J. Friboulet, « From Keynes's to the Modern Analysis of Inflation », in Baranzini, M. et Cencini, A. (1996) *Inflation and Unemployment, Contributions to a New Macroeconomic Approach*, London, Routledge.

Théorie générale, intitulé « La théorie des prix », Keynes examine l'effet d'une variation de la quantité de monnaie sur la demande. Il énonce une relation, qu'il nomme explicitement « Théorie quantitative de la monnaie », dans les termes suivants : « Tant qu'il existe du chômage, l'*emploi* varie proportionnellement à la quantité de monnaie ; lorsque le plein emploi est réalisé, les prix varient proportionnellement à la quantité de monnaie » (p. 297). Il parle d'états de « semi-inflation » lorsque l'augmentation de l'emploi et la hausse des prix se combinent et d'états d'inflation « vraie » ou « absolue » lorsque l'accroissement de la quantité de monnaie agit seulement sur les prix. On retrouve ici un problème bien connu, qui est celui des nombreuses ambiguïtés de la *Théorie générale*[39]. C'est un ouvrage novateur et original qui présente une théorie qui reste largement inachevée (après la publication, l'auteur tentera de préciser de nombreux points dans des articles et dans des correspondances avec ses collègues économistes[40]), bien dans la manière de Keynes dont l'effort de réflexion théorique était bien souvent tempéré par le désir de convaincre, même au prix de concessions sur la forme et de propos contradictoires. Il est vrai aussi qu'il introduit beaucoup d'éléments de la théorie conventionnelle dans l'ouvrage pour mieux, pense-t-il, en faire la critique.

La théorie de l'emploi

Nous abordons ici l'objet même de la *Théorie générale*, que Keynes traite en forgeant le « principe de la demande effective ». Ce principe est donc un élément fondamental de l'ouvrage – Keynes écrit à son sujet : « Ceci constitue l'essentiel de la Théorie générale de l'emploi que nous nous proposons d'exposer » (p. 50) – qui a toutefois été diversement interprété avant d'être finalement négligé par une majorité d'économistes. Keynes introduit aussi dans l'ouvrage des « outils » comme la fonction de consommation et le multiplicateur qui, eux, ont en revanche été parfaitement assimilés par la science des manuels. « Les économistes orthodoxes ont donc conservé la forme de la *Théorie générale* et ils ont omis le fond, allant ainsi contre les souhaits de Keynes »[41]. Fidèle à notre méthode, qui consiste à donner une vue d'ensemble de l'œuvre des auteurs à partir de

39. Cf. M. Lavoie, « La Théorie générale et l'inflation de sous-emploi », in Poulon (1985) et, également, V. Chick (1983) *Macroeconomics after Keynes : A Reconsideration of the General Theory*, Oxford, P. Allan.
40. Cf. *The Collected Writings of JMK, The General Theory and After, Defence and Development*, vol. XIV. Un exemple particulièrement intéressant est celui de l'ajout du « motif de finance » aux motifs de la liquidité définis dans la *Théorie générale* ; sur ce point, on pourra se reporter à A. Graziani (1985) « Le débat sur le "motif de finance" de J.M. Keynes », *Économie Appliquée*, n° 1, et à J.-L. Bailly (1992) « Nouvelles considérations sur le motif de "finance" de John Maynard Keynes », *Économie Appliquée*, n° 1.
41. M. Lavoie, « La Théorie générale et l'inflation de sous-emploi », in Poulon (1985), p. 140.

leurs principaux écrits, nous mettrons donc l'accent sur la demande effective et nous renverrons le lecteur aux manuels courants pour la présentation détaillée des outils [42].

L'emploi d'un certain volume de travail implique pour l'entrepreneur, explique Keynes (*Théorie générale*, chapitre 3), deux sortes de dépenses : le « coût de facteur », paiement du prix des services des facteurs de production [43], et le « coût d'usage », prix des produits achetés aux autres entrepreneurs auquel s'ajoute l'amortissement des équipements. La différence entre le prix de vente des biens produits et la somme des dépenses « est le profit ou encore, comme nous l'appellerons, le *revenu* de l'entrepreneur » (p. 48). Le coût de facteur et le profit constituent ensemble « le *revenu total* résultant de l'emploi fourni par l'entrepreneur ». Keynes indique encore que l'objectif de l'entrepreneur est de fixer le volume de l'emploi de façon à maximiser son profit. Comment, sur la base des éléments indiqués, l'emploi se détermine-t-il ?

Keynes pose la question au plan macroéconomique. Il définit à cet effet le « prix de l'offre globale de la production résultant d'un certain volume d'emploi, [qui] est le "produit" attendu qui est juste suffisant pour qu'aux yeux des entrepreneurs il vaille la peine d'offrir ce volume d'emploi » (p. 48). Par « produit », il faut entendre les recettes résultant de la vente des biens produits. Notons également qu'en passant de l'entrepreneur à l'ensemble des entrepreneurs, Keynes fait abstraction du coût d'usage, qu'il considère comme découlant d'échanges entre entreprises et qui ferait donc double emploi si l'on devait simplement agréger les prix d'offre des entrepreneurs individuels. Il désigne par la lettre Z le prix de l'offre globale et écrit la fonction $Z = \varphi(N)$, relation entre le prix d'offre et le volume de l'emploi. Il définit également le « prix de demande globale », D, qui désigne « le "produit" que les entrepreneurs espèrent tirer de l'emploi de N personnes », soit $D = f(N)$. Si, poursuit notre auteur, pour un volume de l'emploi N, les recettes attendues (D) sont supérieures au prix d'offre (Z), les entrepreneurs seront incités à accroître l'emploi « et, s'il le faut, à élever les coûts en se disputant les uns aux autres les facteurs de production jusqu'à ce que l'emploi ait atteint le volume qui rétablit l'égalité entre Z et D » (p. 49). Il appelle demande effective « le

42. Le lecteur pourra par exemple se reporter à G. Abraham-Frois (1989) *Keynes et la macroéconomie contemporaine*, Paris, Economica.

43. Précisons que, dans la *Théorie générale* comme dans le *Treatise on Money*, Keynes considère qu'il est préférable de retenir le travail pour seul facteur de production. C'est un point dont nous faisons abstraction ici (comme le fait d'ailleurs l'auteur au chapitre 3 de la *TG*) car il n'a pas d'incidence directe sur le raisonnement qui nous intéresse. Il s'agit d'une question qui revêt une grande importance pour la théorie de la répartition, mais Keynes n'a pas élaboré de véritable théorie sur ce point.

montant du “produit” attendu D au point de la courbe de la demande globale où elle est coupée par celle de l’offre globale » (pp. 49-50).

Il est possible de présenter brièvement les grands traits de la théorie de l’emploi de Keynes à partir de ce principe, ce qui confirme son rôle fondamental. On note, tout d’abord, qu’il permet à Keynes de souligner le point de divergence entre sa théorie et celle des classiques : cette dernière suppose, nous dit-il, que la demande est toujours égale à l’offre (elle a adopté la loi de Say, selon laquelle « l’offre crée sa propre demande » [44]), de sorte que si la désutilité marginale du travail ne fixait pas de limite à l’emploi son niveau serait indéterminé. Et le niveau de l’emploi déterminé à partir de la comparaison entre le salaire (réel) et la désutilité marginale du travail correspond *ipso facto* au plein emploi ; il ne peut y avoir de chômage que volontaire : si les salariés ne travaillent pas plus, soutient la théorie classique, c’est parce que la désutilité du travail supplémentaire est supérieure à l’utilité marginale du salaire. Chez Keynes, la demande effective est déterminée sans que l’on ait besoin d’une telle hypothèse ou « postulat » (notre auteur examine ce postulat et le rejette au chapitre 2) ; le chômage, s’il existe, est donc involontaire. On note ensuite que le principe de la demande effective relève bien d’une économie d’entrepreneurs – ou économie monétaire de production (cf. *supra*) – qui pour Keynes est la seule intéressante, car correspondant à la réalité. En l’occurrence, le volume de l’emploi est déterminé par les entrepreneurs, qui agissent en fonction de leurs anticipations et qui ont pour contraintes le paiement en monnaie (cette dernière constitue ainsi « un pont entre le présent et l’avenir ») des coûts de facteur et la vente de biens produits à un prix qui leur assure un profit. Précisons enfin que l’intervention des anticipations des entrepreneurs ouvre la voie à l’intervention de facteurs psychologiques et à l’état de la confiance dont nous connaissons l’importance pour Keynes (cf. *supra*). Il est de plus entendu que la psychologie des entrepreneurs ne suffit pas à elle seule à expliquer le sous-emploi [45]. Ceux-ci ont des raisons objectives de penser que la demande peut être insuffisante. C’est le dernier volet de la démonstration, fondé lui aussi sur un facteur psychologique mais qui concerne cette fois les consommateurs : la décroissance de la propension marginale à consommer fait que les entrepreneurs « réaliseraient une perte, si l’emploi supplémentaire était consacré en totalité à produire des biens de consommation immédiate » (p. 51). Il leur faut produire aussi des biens d’investissement dont l’écou-

44. Sur la relation entre le principe de la demande effective et la loi de Say, cf. C. Gnos, « The Keynesian identity of Income and Output », in P. Fontaine et A. Jolink [sous la direction de] *Historical Perspectives on Macroeconomics, Sixty Years After the General Theory*, London, Routledge.

45. De même, souligne Keynes dans un texte postérieur à la *Théorie générale*, sa théorie ne dépend-elle pas de l’existence éventuelle d’erreurs de prévisions (cf. CWJMK, vol. IX, p. 181).

lement n'est toutefois pas assuré car il dépend de la comparaison entre le rendement de l'investissement (son « efficacité marginale ») et un taux d'intérêt qui, selon Keynes et contrairement à la thèse des classiques, n'est pas la variable d'ajustement de l'investissement et de l'épargne [46]. La variable d'ajustement est ici le revenu lui-même, auquel s'applique le fameux multiplicateur d'investissement qui, imaginé par R. Kahn, est venu à point nommé appuyer les propositions de Keynes en faveur de la « socialisation de l'investissement », un supplément d'investissement étant supposé avoir un effet démultiplié sur l'activité économique. Keynes conclut ainsi : « Cette analyse nous explique le paradoxe de la pauvreté au sein de l'abondance. Le seul fait qu'il existe une insuffisance de la demande effective peut arrêter et arrête souvent l'augmentation de l'emploi avant qu'il ait atteint son maximum » (p. 54). Notons qu'aux chapitres 6 et 7 de la *Théorie générale*, Keynes conclut, en se fondant sur le caractère bancaire de la monnaie moderne, à l'égalité nécessaire de l'épargne et de l'investissement (à tout dépôt correspond en effet un crédit équivalent). Comment concilier cette dernière proposition et le principe de la demande effective ? Cette difficulté est un nouvel exemple des ambiguïtés de la *Théorie générale*. Une réponse possible est de dire que l'investissement peut être en partie involontaire car correspondant à l'accumulation de stocks invendus. Il serait donc à la fois exact que l'investissement est nécessairement égal à l'épargne et, néanmoins, que la demande peut être insuffisante. Évoquant cette explication, qui avait été donnée par Hawtrey, Keynes se dit non convaincu de son intérêt (p. 96) et, comme il l'écrit, il revient dès le chapitre suivant à son « sujet principal ».

Sans pouvoir développer davantage l'étude de l'analyse keynésienne de l'emploi et de ses ambiguïtés, indiquons encore brièvement que l'une des raisons du relatif désintérêt de nombreux économistes contemporains pour le principe de la demande effective vient sans doute des difficultés posées par l'absence de formalisation de l'exposé de Keynes. S'il évoque des fonctions de prix d'offre et de demande globales, l'économiste de Cambridge se garde bien de les expliciter. Et alors que, par exemple, le multiplicateur repose sur des relations fonctionnelles [47] dont la théorie économique est devenue si gourmande, la construction des fonctions keynésiennes d'offre et de demande globales résiste aux auteurs [48]. Mais

46. Le taux d'intérêt est, dans la *Théorie générale*, déterminé par la confrontation d'une offre de monnaie contrôlée par la banque centrale et une demande dépendant du revenu, du taux d'intérêt et de la préférence pour la liquidité.

47. Pour l'étude (critique) du multiplicateur d'investissement, cf. B. Schmitt (1971), B. Moore (1988) *Horizontalists and Verticalists, The macroeconomics of credit money*, Cambridge, Cambridge University Press, et X. Bradley (1994), « Le multiplicateur d'investissement et l'épargne des revenus », *Recherches économiques de Louvain*, 60(1).

48. La « littérature » sur le sujet est très vaste ; le lecteur peut se reporter à Dos Santos Ferreira, R. et

n'est-ce pas tout simplement une situation que Keynes avait assumée dès le *Treatise on Probability*, lorsqu'il écrivait : « L'ancienne hypothèse selon laquelle toute grandeur est numérique et toutes les données quantitatives additives ne peut plus être soutenue. Le raisonnement mathématique apparaît maintenant comme une aide plus en raison de son caractère symbolique qu'en raison de son caractère numérique » (*op. cit.*, p. 349) ? C'est d'ailleurs ce que semble confirmer le passage d'un cours donné en 1937 où Keynes, considérant que la production globale est le fait de processus individuels qui sont décalés les uns par rapport aux autres, indique lui-même qu'à la demande effective au temps A, on ne peut faire correspondre un revenu agrégé au temps B. « Tout ce que l'on peut comparer c'est le revenu anticipé et le revenu réalisé qu'un entrepreneur obtient à partir d'une décision particulière » (*Collected Writings*, XIV, p. 180). L'impossibilité pratique d'élaborer un modèle mathématique ne serait donc pas un obstacle à l'emploi d'un concept permettant de comprendre le fonctionnement de l'économie dans son ensemble.

L'étalon-or et la réforme du système monétaire international

Keynes, ainsi que nous l'avons mentionné, s'est intéressé à l'étalon-or et à l'organisation des paiements internationaux dès ses premiers travaux d'économiste, comme expert des finances indiennes. Puis, durant les années 1920, il mène un difficile et vain combat contre la volonté des pays occidentaux, dont l'Angleterre, de revenir au système de l'étalon-or abandonné pendant la Première Guerre mondiale. L'or est pour lui une « relique barbare » dont le maintien dans le rôle d'un étalon international fait subir une contrainte excessive aux économies nationales, qui doivent sacrifier la stabilité des prix et l'emploi à la stabilité des parités monétaires. Et enfin, bien sûr, il est l'auteur d'un plan qu'il a pu défendre devant les instances officielles les plus élevées au moment de la préparation et de la tenue de la Conférence de Bretton Woods. C'est à ce plan que nous nous intéresserons ici, qui constitue un aboutissement de la réflexion de l'auteur sur le sujet.

Le plan, dont la version finale est intitulée « Proposals for an International Clearing Union » (cf. *Collected Writings*, XXV), a pour objet principal, précise l'auteur, de trouver un substitut à l'or afin d'éviter aux pays les contraintes d'un approvisionnement en liquidité internationale soumis aux progrès aléatoires de l'industrie aurifère. Il plaide ainsi pour

Michel, P. (1991) « Keynes's Aggregate Supply Function and the Principle of Effective Demand », *Recherches économiques de Louvain*, 57 (2).

un système capable d'accompagner et de favoriser l'expansion du commerce international. Keynes considère que le système de change-or (Gold Exchange Standard), qui consiste à substituer (partiellement) des devises à l'or comme instruments de réserve, n'est pas davantage approprié que le système de l'étalon-or, car il fait dépendre la liquidité internationale de la politique de change des pays à monnaies de réserve. C'est pourquoi il propose la création d'une véritable monnaie internationale, de nature bancaire (le « bancor »). Il ne s'agit rien de plus, assure-t-il, que d'appliquer aux paiements internationaux les principes bancaires modernes en vigueur dans les économies nationales, où les banques débitent et créditent leurs clients au moyen de simples écritures comptables libellées dans une unité commune et apurent les comptes par compensation. « L'idée qui sous-tend une telle Union [l'Union ou banque internationale de compensation que Keynes propose de créer] est simple, à savoir généraliser le principe fondamental de la fonction bancaire en vigueur dans toute économie fermée. Ce principe est l'égalité nécessaire des crédits et des débits » (*ibid.*, p. 171).

Ce plan, qui était le plan officiel de la Grande-Bretagne, a été rejeté par les États-Unis, qui craignaient une possible dérive inflationniste du système et qui préféraient une solution inspirée du système de change-or, où le dollar allait selon toute vraisemblance jouer un rôle-clé. Ce plan aurait-il permis, s'il avait été appliqué, d'éviter les errements et la déconfiture du système issu de la Conférence ? Cela reste difficile à apprécier [49].

Pour en terminer avec la question de l'organisation du système monétaire international et compte tenu de l'importance que nous attachons ici à la connaissance des grands auteurs, nous ferons les deux observations suivantes. D'une part, une étude détaillée du plan et des écrits s'y rapportant, rassemblés dans les *Collected Writings* de Keynes (vol. XXV cité ici), nous montrerait la profonde unité de la démarche du grand économiste. Il fonde en effet ses propositions concrètes sur les éléments les plus abstraits et les plus novateurs de sa théorie [50], développés dans le *Treatise on Money* et dans la *Théorie générale*, évoquant même des aspects novateurs de son analyse devant les représentants des Alliés. D'autre part, on constate que le souci de convaincre et de faire passer ses idées, lui ont donné l'occasion d'exercer son sens aigu du compromis et des solutions pragmatiques. C'est ainsi que bien qu'il fût un adversaire acharné de l'étalon-or, il proposa de donner une définition-or à la monnaie interna-

---

49. Cf. sur ce point B. Schmitt (1985) « Un nouvel ordre monétaire international : le plan Keynes », in Poulon (éditeur).
50. Cf. C. Gnos, (1998) « La théorie monétaire de Keynes : les enseignements du plan d'une Union de Compensation », *Économie appliquée*, LI, 2.

tionale (mais, il est vrai, en prévoyant une convertibilité à sens unique qui vidait la mesure de sa signification traditionnelle). « L'or possède encore une grande valeur psychologique », devait-il expliquer (p. 184).

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de Keynes :

(1921) *A Treatise on Probability*, in (1973) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VIII, London, The Macmillan Press.
(1923) *A Tract on Monetary Reform*, in (1971) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. IV, London, The Macmillan Press.
(1930) *A Treatise on Money*, in (1971) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. V et VI, London, The Macmillan Press.
(1931) *Essays in Persuasion*, in (1972) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. IX, London, The Macmillan Press, cité d'après (1933) *Essais de Persuasion*, Paris, Gallimard.
(1933) *Essays in Biography*, in (1972) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. IX, London, The Macmillan Press.
(1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, in (1971) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VII, London, The Macmillan Press, cite d'après (1971) *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.

Quelques textes de référence sur Keynes :

Bousseyrol, M. (2000) *Introduction à l'œuvre de Keynes*, Paris, Ellipses.
Davis, J.B. (1994) *Keynes's philosophical development*, Cambridge, Cambridge University Press.
Cartelier, J. (1995) *L'économie de Keynes*, Bruxelles, De Boek.
Fontaine, P. et Jolink, A. (1998) *Historical Perspectives on Macroeconomics. Sixty Years after the General Theory*, London, Routledge.
Hamouda, O.F. et Price, B.B. (1998) *Keynesianism and the Keynesian Revolution in America*, Cheltenham, Edward Elgar.
Harrod, R.F. (1966) *The Life of John Maynard Keynes*, London, Macmillan.
Herland, M. (1991) *Keynes et la macroéconomie*, Paris, Economica.
Laidler, D. (1999) *Fabricating the Keynesian Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press.
Moggridge, D.E. (1992) *Maynard Keynes. An Economist's Biography*, London, Routledge.
Poulon, F. [sous la direction de] (1985) *Les écrits de Keynes*, Paris, Dunod.
Schmitt, B. (1971) *L'analyse macroéconomique des revenus*, Paris, Dalloz.
Skidelsky, R. (1983) *John Maynard Keynes*, 2 vol., London, Macmillan.

Friedrich von Hayek

1. POINTS DE REPÈRE

Friedrich von Hayek, sa vie et son œuvre

Friedrich August von Hayek naît le 8 mai 1899 à Vienne, capitale de l'empire austro-hongrois. Son père, médecin employé par le ministère de la santé, est passionné de botanique qu'il enseigne à l'Université mais sans pouvoir devenir professeur [1]. Le jeune Hayek fait des études secondaires très moyennes. Il se montre surtout intéressé par la botanique (étudiée avec son père), la paléontologie et la théorie de l'évolution. En 1917, il est enrôlé dans l'armée et part se battre en Italie, où il reste jusqu'à la débâcle des austro-hongrois en octobre 1918. Affaibli et malade, il est de retour à Vienne en novembre 1918. Il décide alors de s'inscrire en droit à l'université de la ville. Ce choix lui permettra, pense-t-il, d'entrer dans l'administration et d'étudier l'économie dont il connaît des rudiments.

Ainsi qu'il le précise dans son autobiographie, l'Université laissait aux étudiants un grand choix dans les enseignements suivis. C'est ainsi que, outre les enseignements de professeurs réputés en droit, il suit des cours d'économie et, parmi d'autres, de psychologie (il hésitera, pour sa carrière, entre l'économie et la psychologie). Son enseignant principal en économie est Friedrich von Wieser. Il lit avec beaucoup d'intérêt Karl Menger qui, professeur à l'Université de Vienne de 1873 à 1903, a été le fondateur de l'école autrichienne (ou «école de Vienne »). Il suit aussi les séminaires d'un autre autrichien de la seconde génération, Eugen von Boehm-Bawerk. Il participe à la vie intellectuelle de Vienne, qui se déroule pour partie dans les cafés. Il travaille beaucoup et obtient son doctorat en droit dès 1921. Il fait la connaissance de Ludwig von Mises, autre économiste autrichien de renom, qui avait publié en 1912 un ouvrage sur la théorie monétaire et qui publiera, en 1922, un ouvrage critique sur le socialisme. Mises lui procure un travail dans une administration chargée de régler les aspects financiers du traité de paix signé par l'Autriche. Parallèlement à ce travail, Hayek entreprend la rédaction d'une thèse sur un sujet d'économie (le problème dit de l'imputation, qui consiste à rechercher le moyen de déterminer les contributions respectives des facteurs participant à une production), qui lui permettra de devenir docteur en science politique au tout début de 1823.

1. « Cela contribua probablement beaucoup, écrit F. Hayek (*Hayek on Hayek*, Kresge et Wenar, p. 40), à me faire considérer une chaire universitaire comme le poste le plus enviable de tous ceux que je pourrais obtenir ».

Peu de temps après, il part pour New York [2] où, après quelques péripéties, il effectue des vacations qui lui permettent de s'inscrire à l'Université pour préparer une thèse de doctorat (qui ne sera pas achevée). Là-bas, il s'intéresse à de nouvelles techniques utilisées pour l'étude des séries temporelles (développées par le professeur W. C. Mitchell de l'Université Columbia et fondateur du National Bureau of Economic Research) et aux débats en cours sur l'efficacité d'une politique monétaire et sur les mouvements cycliques de l'activité économique. De retour à Vienne en 1924, il reprend son travail administratif et se marie en 1926 avec Hella Fritsch, qui est employée dans la même administration que lui. Il participe à un séminaire organisé par Mises [3] et, en 1927, fonde avec ce dernier l'Institut autrichien de recherche sur la conjoncture.

Avec la fondation de cet institut, dont il est nommé directeur, débute une importante production intellectuelle. Il publie ainsi, en 1928, un article intitulé « Intertemporal Price Equilibrium and Movements in the Value of Money », qui annonce ses principaux travaux ultérieurs. Il publie également, en 1929, un livre sur la théorie monétaire et le cycle des affaires (publié en anglais en 1933) et un article où il critique les théories du cycle fondées sur l'hypothèse de la sous-consommation. Ce dernier article lui vaudra d'être invité (par l'économiste libéral Lionel Robbins) à donner, en 1931, une série de conférences à la London School of Economics (LSE, dans la suite du texte). Ces conférences sont publiées la même année sous le titre de *Prix et production*. Le succès de ces conférences lui permet de rester à Londres comme professeur à la LSE. Il s'installe donc dans la capitale britannique où il restera jusqu'en décembre 1949 (il demande et obtient en 1938 la nationalité britannique [4]).

Les travaux de Hayek à Londres (durant la guerre, la LSE sera transférée à Cambridge) peuvent être regroupés autour de trois centres d'intérêt principaux. Il s'agit tout d'abord de la contestation des idées de Keynes, qu'il développe dès 1931 en faisant une recension critique du *Treatise on Money*, à laquelle Keynes répond en critiquant *Prix et production*. Le désaccord des deux auteurs porte sur le lien entre l'épargne et l'investissement, l'origine de la crise et les effets d'une politique monétaire interventionniste (cf. *infra*). Hayek publie de nombreux articles sur le capital, l'investissement et les cycles, dont une partie sont rassemblés en 1939

2. Il explique qu'il s'était convaincu qu'un économiste se devait de connaître les États-Unis (cf. *ibid.*, p. 65).
3. Participent à ce séminaire des économistes dont certains seront par la suite très connus, comme Haberler, Machlup et Morgenstern.
4. Cette demande semble avoir été motivée, outre par le fait qu'il s'était parfaitement intégré à son pays d'adoption, par le besoin d'un passeport qui lui permît de voyager sans encombres dans cette période troublée.

dans un ouvrage intitulé *Profits, Interest and Investment and Other Essays on the Theory of Industrial Fluctuations*. Il publie également, en 1941, un autre ouvrage, *The Pure Theory of Capital*, qui est la première partie d'une œuvre de théorie économique qu'il ne devait pas poursuivre. Il est vrai que les thèses de Hayek sont à cette époque « hors de combat » comme l'écrit S. Kresge (1994, p. 12), en raison du triomphe des idées de Keynes et des préparatifs puis de l'entrée en guerre des pays européens. Il s'agit ensuite d'un débat sur la planification et le socialisme dans lequel Hayek se range aux côtés de Mises. Les deux économistes autrichiens s'opposent notamment à Oskar Lange, économiste polonais (qui a été professeur associé à Chicago) qui soutient que la planification socialiste est compatible avec l'allocation optimale des ressources économiques. Hayek développe ses thèses à l'occasion de la publication (en 1935), sous sa direction, d'un ouvrage collectif sur la planification socialiste. Il s'agit enfin de questions épistémologiques et de questions relevant de la théorie de la connaissance. En 1937, il publie un essai, « Economics and Knowledge », dans lequel il considère que les connaissances des individus qui composent la société sont divisées et conteste la prétention des économistes à circonscrire les règles du comportement. C'est une réflexion qu'il avait entamée lorsque, étudiant à Vienne, il s'intéressait à la psychologie (particulièrement dans ses relations avec la physiologie humaine), et que, ensuite, la lecture des travaux de Menger sur la méthodologie des sciences et la lecture des travaux de Popper [5] avaient contribué à stimuler. Hayek poursuivit cette réflexion jusqu'à la fin de sa vie ; elle devait déboucher, dans une longue série d'articles et d'ouvrages, sur la remise en cause d'un certain nombre de principes méthodologiques de la science économique, et aussi conforter son rejet du socialisme.

Hayek publie en 1944 *La route de la servitude*, ouvrage qu'il qualifie lui-même de politique [6], dans lequel il dénonce le socialisme et les dangers de l'interventionnisme de l'État qu'un certain nombre d'intellectuels recommandent alors, particulièrement en Angleterre. Selon Hayek, l'interventionnisme de l'État, du moins lorsqu'il va à l'encontre des lois du marché, ne peut que conduire au totalitarisme. L'ouvrage a un important retentissement tant en Angleterre qu'aux États-Unis. C'est ainsi qu'en 1945, puis en 1946, l'auteur est invité à donner des conférences outre-Atlantique. En 1947, à l'occasion d'un colloque en Suisse, il fonde la Société du Mont Pèlerin qui réunit des intellectuels prestigieux (notamment Friedman, Allais, Robins, Aron, Rueff, Machlup) engagés dans la défense du libéralisme.

5. L'ouvrage *Logik der Forschung* de Popper est publié en 1935.
6. Hayek, *La route de la servitude*, préface de l'auteur, p. 7.

À la suite du succès de son livre, qu'il considère comme un écrit de vulgarisation, Hayek souhaite revenir à des préoccupations plus théoriques, liées à son intérêt ancien pour la psychologie. Considérant l'atmosphère de la LSE comme peu favorable à la poursuite de son travail (le livre a été peu apprécié de ses collègues économistes) et aussi pour des raisons personnelles (il fait scandale en décidant de divorcer pour pouvoir se remarier avec une cousine dont il est resté amoureux depuis sa jeunesse), il quitte l'Angleterre et accepte un poste de professeur de sciences sociales et morales que lui propose l'Université de Chicago. Installé là-bas en octobre 1950, il reprend la recherche commencée lorsqu'il était étudiant à Vienne. Cette recherche est publiée en 1952 sous le titre *The Sensory Order* ; mais elle ne suscite pas l'intérêt attendu. Hayek, qui voit notamment dans cet insuccès la conséquence d'une spécialisation croissante des universitaires, poursuit néanmoins son œuvre dans une optique pluridisciplinaire. Après avoir effectué un travail sur J.S. Mill, il obtient une bourse pour refaire cent ans après, avec sa femme, un voyage que Mill avait effectué en 1854-55 à travers l'Italie et la Grèce. Il explique que ce voyage lui a inspiré, à l'exemple de Mill, la rédaction d'un ouvrage sur la liberté. Dans cet ouvrage, *La constitution de la liberté*, publié en 1960, il examine les fondements philosophiques, juridiques et politiques du libéralisme.

Durant l'hiver 1961-62, l'Université de Fribourg, en Allemagne, lui propose un poste. Hayek accepte [7] et s'installe dans la ville de la Forêt Noire, où il restera jusqu'à la fin de sa vie (mars 1992). Dans sa nouvelle université, ses enseignements portent sur la politique économique. Il met en chantier un important travail, qui apparaît comme une suite à l'ouvrage de 1960 et qui sera publié en 1973 sous le titre : *Droit, législation et liberté*. En 1974, son œuvre est récompensée par le Prix Nobel d'économie, qu'il obtient conjointement avec l'économiste suédois G. Myrdal.

La place de Friedrich Hayek dans la science économique

Hayek s'est fait connaître, à partir du milieu des années 1920, par son analyse des fluctuations économiques. Il semble avoir été le premier économiste à prévoir la crise de 1929, dont il a donné une explication « monétaire », opposée à l'interprétation keynésienne. Cette interpréta-

7. Il explique, dans son autobiographie, qu'il ne s'est jamais senti réellement chez lui à Chicago, malgré l'environnement intellectuel qu'il y a trouvé (*op. cit.*, p. 131). Le poste offert lui permettait également de prolonger sa carrière professionnelle, ce qui était important pour lui d'un point de vue financier (cf. *ibid.*, p. 131).

tion sera prolongée, plus tard, par M. Friedman et A. Schwartz. Mais son opposition acharnée aux idées de Keynes a joué un rôle important dans le déroulement de sa carrière [8]. Des années 1930 jusque dans les années 1960, la prédominance des thèses keynésiennes lui a incontestablement imposé « un long purgatoire » [9]. Enfin, la contestation du keynésianisme, à partir du début des années 1970, lui a ouvert à nouveau la voie d'un succès couronné en 1974 par l'attribution du Prix Nobel d'économie. Le jury a récompensé Hayek (comme Myrdal) pour ses travaux pionniers sur les fluctuations économiques et monétaires et pour son analyse de l'interdépendance des phénomènes économiques, sociaux et institutionnels.

L'intérêt renouvelé pour le libéralisme, qui fit suite à la déception suscitée par l'échec des politiques keynésiennes menées dans la plupart des pays (cf. *supra*, le chapitre sur Keynes) et, au plan international, par l'échec du système monétaire issu de la Conférence de Bretton Woods (1944), n'est évidemment pas étranger à ce succès. Même si Keynes n'avait pu imposer son propre plan, lors de la Conférence, le système mis en place apparaissait comme un exemple de l'interventionnisme recommandé par ce dernier, et son échec appelait un nouveau modèle (cf. *infra*, le flottement des monnaies préconisé par Friedman). En analysant les fondements économiques, mais aussi philosophiques et politiques du libéralisme, Hayek a contribué à ce renouvellement ; il fait ainsi figure d'inspirateur du libéralisme moderne.

Cependant, malgré ce succès, il n'est pas sûr que les développements récents de la science économique (concernant notamment la théorie des fluctuations, le rôle de l'information ou les avantages de la déréglementation) rendent véritablement justice à l'originalité de l'auteur. Comme le note C. Schmidt, « [...] le trait le plus frappant réside dans ses relations avec la science économique qui s'apparentent à une série de rendez-vous manqués. Les idées qu'il avance dans *Prix et production* et affine dans *The Pure Theory of Capital* pour expliquer la dynamique des cycles économiques arrivent trop tard (ou trop tôt). Son approche des limites de la connaissance économique esquissée dans "Economics and Knowledge" se heurte à l'incompréhension des chercheurs qui préfèrent attaquer cette question par la théorie de l'information » (Schmidt, 1999, p. 759). Une raison de cette situation tient probablement au fait que les travaux de Hayek s'inscrivent dans une approche autrichienne qui, bien que partie

8. Il semble, au demeurant, que les critiques que Hayek a adressées au *Treatise* de Keynes ont joué « un rôle privilégié dans la naissance et le développement des idées keynésiennes » entre le *Treatise* et la *Théorie générale* (cf. C. Schmidt, 1975, p. 8).
9. L'expression est employée par G. Dostaler, « Friedrich Hayek, sa vie et son œuvre », in Dostaler (1989), p. 20.

prenante dans le courant marginaliste, s'est progressivement affirmée comme très critique vis-à-vis de la théorie néoclassique « standard ». On comprend que la science économique contemporaine, dominée par cette approche, fasse l'impasse sur ce qu'il y a de plus original chez Hayek : son hétérodoxie.

2. LA VISION HAYEKIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Organisation de la société et connaissance individuelle limitée

Hayek observe qu'il y a deux façons de considérer l'organisation de la société : comme le résultat de desseins délibérément élaborés par un esprit pensant ou comme le résultat d'un processus de « maturation » ou d'« évolution ». Il qualifie la première de « rationalisme constructiviste » et précise que, caractéristique de modes de pensée anthropomorphiques anciens, elle a reçu le renfort des disciples de Descartes, particulièrement de Hobbes. Alors que Descartes refusait de considérer comme vraies des propositions qui ne puissent être déduites logiquement de prémisses « claires et distinctes », ses disciples « en vinrent à considérer comme superstition irrationnelle le fait d'accepter sur la simple base de la tradition tout ce qui ne pouvait être pleinement justifié sur des bases rationnelles » (*Droit, Législation et Liberté*, I, 1, p. 11). On en a conclu, précise-t-il encore, « [...] que seul ce qui est vrai dans ce sens là peut conduire à l'action réussie, et que par conséquent tout ce à quoi l'homme doit ses réussites est un produit de son raisonnement ainsi conçu » (p. 11). Il s'agit pourtant, affirme-t-il avec force, d'une conception contredite par les faits : « Il n'est tout simplement pas vrai que nos actions doivent leur efficacité seulement, ou principalement, au savoir que nous pouvons exprimer en mots, et qui par suite peut constituer les prémisses explicites d'un syllogisme. Nombre d'institutions de la société qui sont des conditions indispensables à la poursuite efficace de nos buts anciens sont en fait le résultat de coutumes, d'habitudes, de pratiques qui n'ont ni été inventées ni ne sont observées afin d'obtenir des buts de cette nature » (pp. 12-13). Dans les faits, poursuit notre auteur, l'homme est efficace « [...] non pas parce qu'il sait pourquoi il doit obéir aux règles qu'il observe en fait, ni même parce qu'il est capable d'énoncer toutes ces règles qui, par un processus de sélection, se sont établies dans la société où il vit, et qui sont ainsi le produit de l'expérience des générations » (p. 13).

Un principe, que Hayek a progressivement élaboré au fil de ses écrits,

apparaît ainsi fonder son approche de l'organisation de la société : le principe d'une connaissance limitée, fragmentaire ou « divisée » (comme il l'écrit dans son essai de 1937, « Economics and Knowledge »). L'individu se trouve dans l'ignorance « nécessaire et irrémédiable » de « la plupart des faits particuliers qui déterminent les actions de chacun des nombreux membres de la société humaine » (*Droit, Législation et Liberté*, I, 1, p. 14). Au contraire, prend-il soin de souligner, « la complète rationalité de l'action au sens cartésien demande la complète connaissance de tous les faits qui la concernent » (p. 13). Nous vérifierons ci-dessous que ce principe d'une connaissance fragmentaire joue un rôle-clé dans l'ensemble des analyses de l'auteur.

Observons que selon Hayek la connaissance limitée des individus ne les empêche pas d'appliquer des règles adaptées au monde dans lequel ils vivent. L'expérience opère en effet une sélection au profit des règles et institutions les plus efficaces. Un processus d'apprentissage permet ainsi à la société d'évoluer. L'esprit de l'homme évolue lui aussi, parallèlement : « C'est le résultat de ce que l'homme s'est développé en société et a acquis les habitudes, et appris les pratiques, dont l'effet augmentait les chances de survie du groupe dans lequel il vivait » (p. 20). Hayek fait référence à l'évolutionnisme. Il prend toutefois soin de récuser la notion de loi d'évolution appliquée à la société, considérant que le résultat du processus « dépendra d'un très grand nombre de faits particuliers, bien trop nombreux pour que nous les connaissions en totalité et, par conséquent, ne conduit pas à des prédictions quant à l'avenir » (p. 27). L'organisation de la société relève ainsi d'un ordre « mûri », « endogène » ou « spontané », auquel correspond la notion grecque de *« kosmos »*. Cet ordre s'oppose à un ordre « arrangé » ou « exogène », organisé par un esprit dirigeant, que les grecs anciens appelaient *« taxis »* (p. 43).

Enfin, il est à souligner que pour notre auteur la fragmentation de la connaissance n'empêche pas les individus de profiter des avantages liés à l'application de l'ensemble des connaissances disponibles : « Dans la société civilisée, ce n'est pas en vérité tant le savoir plus étendu qu'il est possible à l'individu d'acquérir, que le fait de bénéficier plus largement du savoir des autres, qui le met en mesure de poursuivre une gamme d'objectifs infiniment plus étendue que la simple satisfaction de ses besoins physiques les plus pressants » (p. 16). Hayek fait ici (brièvement) un parallèle entre la « fragmentation de la connaissance » et la « division du travail » mise en avant par A. Smith.

La critique du socialisme

La critique du socialisme est un domaine d'application exemplaire de la théorie hayekienne de la connaissance ; c'est d'ailleurs explique l'auteur lorsqu'il s'est rangé aux côtés de Mises pour critiquer le socialisme qu'il a été amené à développer sa réflexion philosophique. Ainsi peut-il souligner que sa critique ne repose pas sur des jugements de valeur mais sur le rejet d'une école de pensée philosophique, le « rationalisme constructiviste », qui est dans l'erreur. « La démonstration que les oppositions entre socialistes et non-socialistes sont fondées initialement sur des questions purement intellectuelles susceptibles de solution scientifique, et non sur des jugements de valeur différents, me semble l'un des aboutissements les plus importants du cheminement de pensées poursuivi dans ce livre » (*Droit, législation et liberté*, « Introduction », p. 7).

L'argument le plus abstrait réside dans le fait qu'en proposant un modèle idéal de société, les socialistes supposent que les institutions sont le produit d'un raisonnement, d'un dessein de l'homme, et que par conséquent celui-ci pourrait les remodeler à volonté. Nous avons indiqué que Hayek s'oppose à cette thèse du « rationalisme constructiviste ». Un argument plus pratique est dirigé contre le « collectivisme » préconisé par les socialistes, qui signifie « abolition de l'entreprise privée, de la propriété privée des moyens de production, et création d'un système d'“économie planifiée” où le chef d'entreprise travaillant pour un profit est remplacé par un organisme planificateur central » (*La route de la servitude*, 3, p. 30). C'est, écrit-il, une « illusion synoptique » de penser qu'un même individu, le planificateur, puisse rassembler « en un tout assimilable toutes les données qui entrent dans l'ordre social » (*Droit, législation et liberté*, I, 1, p. 17). Ces données sont de nature diverse : elles concernent aussi bien les techniques et les capacités de production que les goûts et les besoins ou encore les valeurs morales auxquelles obéissent les individus.

Hayek observe que le socialisme du XIX[e] siècle, qui était ouvertement autoritaire à ses débuts, s'est progressivement présenté comme le défenseur d'une « nouvelle liberté » afin d'accroître son audience (*La route de la servitude*, 2, pp. 24-29). Mais, explique-t-il, les socialistes ont modifié le sens du mot liberté. Traditionnellement, ce mot désignait la liberté politique, absence de coercition et de tout arbitraire exercé par autrui (p. 25). Les socialistes lui ont substitué la notion de liberté économique, affranchissement de chacun du « despotisme du besoin physique » au moyen d'une égale répartition des richesses. Le procédé a été efficace et de nombreux libéraux se sont selon lui gravement mépris sur la nature du socialisme : « Il est hors de doute que la promesse d'une plus grande liberté est devenue une des armes les plus efficaces de la propagande socialiste et

que les gens croient authentiquement et sincèrement que le socialisme apporte la liberté. La tragédie est d'autant plus atroce s'il est prouvé que la route de la liberté promise ne mène qu'à la servitude » (p. 26). De fait, Hayek considère qu'il existe un conflit irréductible entre les principes fondamentaux du socialisme et ceux du libéralisme : « [...] le socialisme mène à l'opposé de la liberté » (p. 26). Pour quelle raison ? L'argument principal est celui de la connaissance individuelle limitée, qui impose logiquement le processus évolutionniste présenté plus haut, la réalisation d'un ordre spontané à laquelle concourent les actions (et les interactions) de l'ensemble des individus. Rechercher un ordre construit ou conscient, c'est nécessairement donner à un individu ou à un groupe d'individus le pouvoir de décider à la place d'autrui, ce qui suppose un pouvoir de coercition. « La direction consciente d'un système complexe d'activités interdépendantes ne peut être assurée que par une équipe restreinte de spécialistes. La responsabilité des décisions et le pouvoir doivent appartenir, en dernière instance, à un commandant en chef, dont l'action ne peut pas être entravée par des procédures démocratiques. Tout ceci découle naturellement des principes fondamentaux d'un planisme centralisé qui ne peut être basé sur l'assentiment général » (*La route de la servitude*, 7, p. 68).

Hayek poursuit sa critique en expliquant que le contrôle économique exercé par le planificateur a de larges conséquences : « Comme dans la vie moderne nous sommes dépendants à chaque instant, à chaque pas, de la production des autres hommes, le planisme économique implique la réglementation presque totale de toute notre vie. Il en existe à peine un aspect, qu'il s'agisse de nos besoins élémentaires ou de nos relations de famille, de l'amitié ou du caractère de notre travail, de l'emploi de nos loisirs, qui ne soit soumis au “contrôle conscient” des artisans du plan » (*ibid.*, p. 71). Il se confirmerait ainsi que le socialisme conduit au totalitarisme. Hayek fait un parallèle entre l'Angleterre des années quarante et l'Allemagne des années vingt, expliquant que son pays d'adoption est menacé d'évoluer comme cette dernière en raison d'un regain d'intérêt pour les idées socialistes, origine véritable du nazisme [10] : « J'ai maintenant une vérité désagréable à dire : à savoir que nous sommes en danger de connaître le sort de l'Allemagne » (*La route de la servitude*, « Introduction », p. 10).

10. Le chapitre 12 de *La route de la servitude* s'intitule « Les racines socialistes du nazisme ».

L'ordre libéral

Un grand problème posé à Hayek est de savoir comment la société peut dépasser les limites de la connaissance individuelle pour satisfaire les besoins : « Comment la combinaison de connaissances fragmentées existant dans différents esprits peut-elle produire des résultats qui, s'ils devaient être recherchés délibérément, mobiliseraient une connaissance de la part de l'esprit dirigeant qu'aucun individu ne peut posséder ? » (*Individualism and Economic Order*, p. 54). Ce problème n'est évidemment pas circonscrit à l'organisation économique ; il concerne tout autant la politique et le droit. C'est ainsi que l'auteur aborde aussi bien, par exemple, la question de la division des pouvoirs des assemblées représentatives que les relations entre la loi et la liberté ou encore, dans le domaine économique, ce qu'il appelle « l'ordre de marché ». Toutefois il estime que l'économiste, qui est constamment mis en présence de conflits d'objectifs, serait particulièrement à même de traiter de ce problème (*La constitution de la liberté*, « Introduction », p. 4). Il explique également que la société moderne (ou « Grande Société »[11]) « est principalement soudée par ce qu'on appelle communément les relations économiques » (*Droit, législation et liberté*, I, 10, p. 135) : « Il est bien entendu vrai que dans la structure d'ensemble de la Grande Société il y ait de nombreux faisceaux d'autres relations, qui ne sont nullement économiques. Mais cela ne change rien au fait que c'est l'ordre de marché qui rend possible la conciliation pacifique des projets divergents – et possible à travers un processus dont les répercussions sont favorables à tous » (pp. 135-136).

Le même argument de la connaissance individuelle limitée, qui permet à Hayek de condamner le socialisme, lui fait faire ainsi l'éloge de l'« ordre du marché » (qu'il qualifie encore de « catallaxie »). Comment le marché opère-t-il ? « [...] dans l'ordre de marché chacun est conduit, par le gain qui lui est visible, à servir des besoins qui lui sont invisibles ; et pour ce faire, conduit à tirer parti de circonstances particulières dont il ne sait rien mais qui le mettent à même de satisfaire ces besoins au moindre coût possible, en termes de choses autres qu'il est possible de produire à la place » (p. 140). Les entrepreneurs, qui mettent en œuvre la production, n'ont nul besoin de connaître les besoins des consommateurs ; il suffit qu'ils réagissent à l'évolution des prix (et des coûts) pour satisfaire au mieux les besoins. On comprend donc l'intérêt que Hayek trouve au marché : les prix et les coûts, les gains que réalisent les producteurs (et aussi les pertes qu'ils subissent éventuellement), agissent comme des

11. Hayek précise qu'il emprunte cette expression à Smith (cf. *Droit*, ..., pp. 2-3) et que Popper utilise l'expression « Société ouverte ».

signaux [12] qui permettent aux agents poursuivant leur intérêt personnel de procurer à la société tout entière les moyens de satisfaire ses besoins. Le marché réalise la conciliation des projets divergents sans requérir l'intervention d'un quelconque esprit dirigeant centralisateur. Il réalise ainsi la conciliation entre le besoin d'organisation de la société et la liberté individuelle.

Hayek précise que pour remplir son rôle le marché doit être de concurrence. Le monopole exerce un pouvoir coercitif sur les agents : « Sous un régime de concurrence libre nous jouissons d'une liberté de choix nous permettant, si une personne se montre incapable de satisfaire nos désirs, de nous adresser à un autre. Mais si nous devons nous adresser au détenteur d'un monopole, nous sommes à sa merci » (*La route de la servitude*, 7, p. 71). Il est vrai que dans la réalité la concurrence n'est jamais parfaite ; Hayek en convient et considère que ses avantages n'en subsistent pas moins : « [...] en assignant à la concurrence un objectif irréaliste parce que beaucoup trop haut, l'on est souvent conduit à estimer à tort beaucoup trop bas ce qu'en fait elle réalise » (*Droit, législation et liberté*, III, 15, p. 78).

Les développements que nous venons d'évoquer font de Hayek un ardent défenseur du libéralisme économique. Il prend toutefois soin de distinguer le libéralisme du « laissez-faire dogmatique » : « Le libéralisme veut qu'on fasse le meilleur usage possible des forces de la concurrence en tant que moyen de coordonner les efforts humains ; il ne veut pas qu'on laisse les choses en l'état où elles sont [13]. Le libéralisme est basé sur la conviction que la concurrence est le meilleur moyen de guider les efforts individuels. Il ne nie pas, mais souligne au contraire, que pour que la concurrence puisse jouer un rôle bienfaisant, une armature juridique soigneusement conçue est nécessaire ; il admet que les lois passées et présentes ont de graves défauts » (*La route de la servitude*, 3, p. 33). Cette précision tient au fait que Hayek distingue la liberté, qu'il définit par l'absence de coercition, et l'ordre ou l'organisation qui est un moyen permettant aux individus de poursuivre efficacement leurs objectifs personnels (qui ne sont pas nécessairement égoïstes) : « Plaider pour la liberté n'est pas plaider contre l'organisation, qui est l'un des plus puissants moyens que la raison humaine puisse mettre en œuvre ; c'est dénoncer toute organisation exclusive, privilégiée, monopolistique, tout emploi de la contrainte pour empêcher autrui de faire mieux » (*La constitution de la liberté*, 2, p. 37). Cette distinction lui permet, comme dans la citation

12. Ce terme est employé par Hayek (*Droit*, ..., p. 139).
13. Hayek oppose le libéralisme au conservatisme sur ce point. Cf. *La constitution de la liberté*, annexe « Pourquoi je ne suis pas conservateur », p. 392-406.

ci-dessus, de justifier l'existence de lois au demeurant perfectibles ; elle lui permet également d'envisager le rôle économique de l'État. Il est en effet en désaccord avec les libéraux « dogmatiques » qui considèrent que l'État ne devrait que maintenir la loi et l'ordre. Dans la mesure où l'État rend des services à la communauté qui, sinon, ne pourraient sans doute pas être assurés (comme le secours aux indigents, la résolution de questions de santé publique ou la diffusion des connaissances), son action est parfaitement légitime. « Bien que la position selon laquelle l'État ne devrait s'occuper que de maintenir la loi et l'ordre peut sembler logique si on ne pense l'État qu'en tant qu'appareil coercitif, il faut reconnaître qu'en tant que prestataire de services, il peut sans dommage contribuer à la réalisation d'objectifs désirables qui ne pourraient vraisemblablement être atteints autrement. La raison pour laquelle tant de nouvelles activités sociales du gouvernement sont une menace pour la liberté est que, tout en étant présentées comme de simples activités de service, elles constituent en réalité un exercice du pouvoir coercitif de l'État, et reposent sur la prétention de l'État à des droits exclusifs dans certains domaines » (*ibid.*, 17, p. 258). C'est ainsi que, le reconnaît Hayek, l'essor de l'État-providence dans les pays occidentaux a rendu plus difficile la tâche des « défenseurs de la liberté »[14] sans toutefois la rendre impossible, le critère de la coercition restant discriminant (par exemple, Hayek rejette le principe d'une redistribution de revenus qui, selon lui, ouvrirait la « route de la servitude »).

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE HAYEKIENNE

Individualisme méthodologique et subjectivisme

Hayek inscrit incontestablement son économie dans la tradition autrichienne issue de Menger[15]. L'individualisme méthodologique fait partie de l'héritage, qui se propose d'analyser les faits sociaux et économiques à partir des actions individuelles. L'examen de la façon dont notre auteur conçoit l'organisation de la société (cf. *supra*) est sur ce point éloquent.

---

14. « La situation actuelle a profondément modifié le travail des défenseurs de la liberté et l'a rendu plus difficile. Tant que le danger venait du socialisme de tendance collectiviste, il était possible de montrer que les doctrines socialistes étaient tout bonnement fausses [..] On ne peut argumenter de la même façon concernant l'État-providence, car l'appellation ne désigne pas un système défini. Ce qu'elle recouvre est un conglomérat d'éléments nombreux [..] » (Hayek, *La constitution de la liberté*, pp. 258-259).

15. Cf. S. Gloria-Palermo, « Les fondements mengeriens de l'analyse des processus économiques par Hayek », in C. Schmidt (1999).

Il est donc à peine nécessaire de préciser qu'il récuse le holisme selon lequel les structures sociales et économiques ont une logique propre et constituent ainsi un objet d'étude original et qu'il récuse, par conséquent, l'approche macroéconomique keynésienne.

Entre les deux guerres, l'école autrichienne a généralement été considérée comme une simple composante d'une école néoclassique relativement unifiée (cf. Kirzner, 1987, p. 148) [16]. Aussi, il est intéressant de constater que Hayek s'est en réalité montré très critique vis-à-vis du modèle de l'équilibre général qui devait dominer l'approche néoclassique. Le désaccord trouve son origine dans la théorie de la connaissance, dont nous avons déjà montré l'importance pour la vision hayekienne de la société. Pour Hayek, l'approche par l'équilibre général participe du « scientisme », qui consiste à appliquer les techniques des sciences de la nature aux sciences sociales. Cette application est incorrecte car les données des secondes ne sont pas de même nature que les données des premières : ce « sont des croyances ou des opinions propres à des individus » (« Scientism and the Study of Society », in *The Counter-Revolution of Science*, 4, p. 47) et non des faits objectifs, directement observables et quantifiables. Il est vrai que les théoriciens de l'équilibre général ont en commun avec Hayek le principe de l'individualisme méthodologique, mais notre auteur a ainsi une position plus radicale, qualifiée de subjectiviste [17], qui récuse la possibilité pour un observateur extérieur de considérer comme des données objectives des actions individuelles reposant sur des croyances et des opinions subjectives. Pour lui, les théoriciens de l'équilibre général [18] se livrent à un exercice purement formel, sans contenu empirique (ou réaliste) ; l'équilibre est donc invérifiable : il existe par définition (cf. « Economics and Knowledge »).

Sans doute l'expérience et le fait que les hommes ont une même structure mentale permettent-ils d'appréhender indirectement des données individuelles que l'on ne peut connaître directement : « [...] nous ne pouvons pas observer [ces données] dans l'esprit des individus mais nous pouvons [les] reconnaître à partir de ce que ceux-ci disent et font, sim-

16. Kirzner cite d'ailleurs l'économiste autrichien Mises qui écrivait, en 1933, que les trois principales écoles de pensée de l'époque (les écoles anglo-saxonne, autrichienne et l'école de Lausanne), ne différaient que par leur façon de s'exprimer et de présenter les mêmes idées fondamentales.

17. Pour une discussion du subjectivisme de Hayek et de ses ambiguïtés, on pourra se reporter à S.D. Parsons, « Hayek and the Limitations of Knowledge : Philosophical Aspects », in Frowen (1997, chap. 4) ; pour un examen détaillé de ses conséquences sur l'analyse économique, on pourra notamment se référer à R. Nadeau, « L'économique et la question de ses limites », in G. Dostaler et D. Ethier (1989), pp. 47-69.

18. Et dans une certaine mesure également, note Hayek (in Kresge et Wenar, 1994, pp. 72-73), Mises dont nous venons d'ailleurs de constater (en note) qu'il ne voyait pas de différence fondamentale entre l'approche autrichienne et les autres approches néoclassiques.

plement parce que nous avons un esprit semblable aux leurs » (« Scientism and the Study of Society », *op. cit.*, p. 47). Mais cette observation ne suffit pas à légitimer la démarche des théoriciens de l'équilibre général : elle signifie que les connaissances progressent mais elle ne permet évidemment pas de conclure qu'une connaissance complète (et *a priori*) est possible. Pour illustrer ce point, nous pouvons nous référer à l'analyse des ajustements que la concurrence permet de réaliser sur les marchés. Hayek est explicite : « La concurrence est ainsi, comme l'expérimentation dans les sciences, d'abord et surtout une procédure de découverte. Aucune théorie ne peut lui rendre justice, si l'on part de l'hypothèse que les faits à découvrir sont déjà connus. [...] Tout ce que nous pouvons espérer garantir, c'est une méthode qui, globalement, est susceptible d'amener à une situation où l'on pourra, mieux que par toute autre méthode connue de nous, prendre en compte le maximum de faits objectifs virtuellement utilisables. [...] La concurrence doit être vue comme un processus dans lequel les gens acquièrent et communiquent de la connaissance ; en discuter comme si toute cette connaissance était à la disposition d'une unique personne au point de départ, c'est en faire un pur non-sens » (*Droit, législation et liberté*, III, 15, pp. 80-81). Cette citation, qui illustre notre propos, a aussi pour mérite de le compléter : dans l'analyse de Hayek, le rôle de la concurrence ne peut pas être assimilé à celui du tâtonnement walrasien, supposé montrer comment est atteint concrètement un équilibre prédéterminé. Notons à cet égard qu'il est communément admis qu'il y aurait une rupture dans l'analyse hayekienne de l'équilibre : Hayek aurait d'abord défendu un point de vue walrasien avant d'y renoncer, à partir de l'article « Economics and Knowledge » de 1937. R. Arena (1999) [19] montre qu'il n'y a en réalité aucune discontinuité de ce genre. Observons, enfin, que la critique que fait Hayek (sur le plan méthodologique) à la macroéconomie keynésienne a le même fondement que sa critique du modèle de l'équilibre général : concevoir l'existence de variables macroéconomiques et de relations entre ces variables, c'est aussi supposer l'existence de faits objectifs que l'on peut connaître en faisant abstraction du caractère essentiellement subjectif des déterminants des actions étudiées [20].

Capital et structure de production

L'analyse hayekienne de la production s'inscrit dans la tradition autrichienne issue des travaux de Menger, Wieser et Böhm-Bawerk. L'auteur définit la production « dans son sens le plus large englobant toutes les

19. R. Arena, « Hayek et l'équilibre économique : une autre interprétation », in Schmidt (1999).
20. Nous avons vu que la critique du socialisme a elle aussi le même fondement : le socialisme participe, écrit Hayek, du « rationalisme constructiviste ».

opérations nécessaires pour amener les biens entre les mains du consommateur » (*Prix et production*, p. 100). Il qualifie la terre et le travail de moyens ou facteurs « originels » de production. Le capital est un troisième facteur, constitué du stock de produits intermédiaires, biens d'équipements et bien non finis, immobilisés dans la production. Ainsi, le processus de production est conçu comme un « détour de production ». Au lieu que la terre et le travail soient employés pour satisfaire des besoins immédiats, ils le sont, à titre principal dans un système de production « capitalistique », « pour obtenir des biens de consommations dans un futur plus ou moins lointain ». Ils s'appliquent, initialement et par l'addition de quantités successives, à la production de biens d'équipement et de biens non finis qui, après un temps déterminé, donnent naissance à des biens de consommation.

À la suite de ses prédécesseurs autrichiens, Hayek explique que l'avantage des détours de production est de permettre d'obtenir une quantité de biens de consommation croissante avec la durée du processus : « Ce mode d'organisation de la production permet, en allongeant le processus de production, d'obtenir une plus grande quantité de biens de consommation à partir d'un montant donné de moyens originels de production » (pp. 101-102). L'organisation ou structure de la production, qui se caractérise par l'importance relative des moyens originels de production et des biens intermédiaires utilisés, se trouve modifiée dès que la durée de la production est allongée.

Conformément à la définition donnée par l'auteur, la production, qui a pour finalité la consommation, passe ainsi par différents stades correspondant à la distinction des différents biens intermédiaires [21]. Hayek explique que la monnaie suit un chemin inverse de celui des biens : « [...] d'abord échangée contre des biens de consommation, elle remonte ensuite jusqu'à ce que, après un nombre variable d'étapes intermédiaires, elle soit versée sous forme de revenus aux propriétaires des facteurs de production, qui, à leur tour, l'utilisent pour l'achat de biens de consommation » (p. 110). Ces revenus, qui correspondent aux trois facteurs mentionnés, sont les salaires, la rente et l'intérêt (pp. 100-101).

Comment, s'interroge l'auteur, la structure de la production évolue-t-elle ? « [...] la structure de la production demeurera la même ou non selon que les entrepreneurs estimeront avantageux ou non de réinvestir dans la fabrication de biens intermédiaires la proportion habituelle des recettes procurées par la vente des produits issus des stades de production dont ils s'occupent » (p. 114). Il précise en quoi consiste l'avantage qui

21. À la distinction des biens intermédiaires s'ajoute une distinction en terme de périodes ; pour simplifier, nous supposons (avec Hayek) que les deux distinctions se superposent.

guide la décision de l'entrepreneur : « Et le principal facteur influençant sa décision sera le niveau des profits qu'il espérera obtenir de la fabrication de son produit intermédiaire particulier » (pp. 114-115). L'entrepreneur perçoit des recettes qui lui permettent de payer ses coûts, prix d'achat de ses moyens de production et rémunération des facteurs originels (terre et travail, y compris la rémunération « normale » de l'entrepreneur), et de dégager une marge bénéficiaire. Cette marge lui permet de payer l'intérêt du capital (déterminé sur le marché des capitaux en fonction d'un arbitrage entre biens présents et biens futurs réalisé par les consommateurs) et lui laisse un profit qui tend à s'annuler à mesure que l'offre des biens produits s'adapte à la demande. Ainsi, la structure de production évolue, fondamentalement, en fonction de la demande dont les variations se répercutent sur les prix et donc sur la rentabilité des investissements. La production devient plus (ou moins) capitalistique, poursuit notre auteur, lorsque la demande de biens de production augmente (ou diminue) par rapport à la demande de biens de consommation (p. 115).

L'analyse de la crise et des cycles

Hayek aborde la question de la crise économique et des cycles en référence à son analyse de l'évolution de la structure de production. Il distingue deux cas (*Prix et production*, pp. 115 et suivantes).

Lorsque l'évolution de la structure de production se fait en réponse à une modification de la demande (c'est-à-dire des préférences) des consommateurs, le système passe sans inconvénient d'un équilibre à un autre. Supposons en effet que les consommateurs demandent moins de biens de consommation. Cela signifie qu'ils épargnent une part accrue de leur revenu. Cette épargne supplémentaire fait baisser le taux d'intérêt, ce qui incite les entrepreneurs à investir davantage (des investissements non rentables jusque là le deviennent grâce à la baisse du taux d'intérêt). Simultanément, le prix des biens de production augmente tandis que celui des biens de consommation diminue. Les entrepreneurs sont donc incités à déplacer leur activité des secteurs produisant des biens de consommation vers les secteurs produisant des biens intermédiaires. Ainsi, grâce à la variation du taux d'intérêt et à celle des prix (monétaires et relatifs) des deux catégories de biens, la structure de production se transforme de façon cohérente avec l'évolution de la demande. Cette transformation de la structure de production est, de plus, compatible avec un accroissement ultérieur de la demande de biens de consommation, l'allongement du processus de production permettant un accroissement de la productivité et donc de la production de biens de consommation.

Mais il existe un second cas, où l'évolution de la structure de produc-

tion n'est pas conforme aux choix des consommateurs et aboutit à une situation de crise. Ce cas se produit, explique Hayek, lorsque la quantité de monnaie disponible dans l'économie est accrue en raison de crédits ouverts par les banques aux producteurs. Cette offre supplémentaire de monnaie a pour effet de baisser le taux de l'intérêt en-dessous du taux d'équilibre (les banques abaissent leurs taux d'intérêt pour trouver des emprunteurs) [22]. La monnaie supplémentaire est alors utilisée par les entrepreneurs pour acheter des biens de production, ce qui accroît les prix et aussi la production de ces derniers. Or, cette fois, la demande de biens de consommation n'a pas diminué. Les prix de ces biens augmentent et les consommateurs subissent une épargne forcée d'origine inflationniste (ils doivent, malgré eux, diminuer leur consommation) : « Ce sacrifice est supporté, non pas parce qu'ils veulent consommer moins, mais parce qu'avec leur revenu nominal ils obtiennent moins de biens » (p. 123). L'augmentation des prix des biens de consommation est d'autant plus forte, indique Hayek, que le supplément de monnaie investi vient bientôt grossir les revenus nominaux (p. 159) [23]. Il en conclut que « les prix des biens de consommation augmentent donc par rapport à ceux des biens de production » et que « tout cela doit se traduire par un retour à des méthodes de production plus courtes ou moins détournées si l'accroissement de la demande de biens de consommation n'est pas compensé par une injection supplémentaire et proportionnelle de monnaie à l'aide de nouveaux prêts bancaires accordés aux producteurs » (p. 160).

Hayek considère que, dans un premier temps, les banques vont sans doute continuer d'accorder des crédits aux entreprises, ce qui contribue à différer l'adaptation de la structure de production. « Mais pour des raisons évidentes, les banques ne peuvent continuer indéfiniment à accroître les crédits, et même si elles le pouvaient, les autres effets liés à une hausse rapide et continue des prix, rendraient au bout d'un certain temps, nécessaire l'arrêt de ce processus d'inflation » (pp. 160-161). Dès lors que les banques cessent d'accorder des crédits, l'adaptation de la structure de la production est inévitable et elle se fait de façon brusque et même excessive. Les prix des biens de production (du moins les prix de ceux qui, spécifiques, ne peuvent être employés à la production de biens de consommation) s'effondrent ; « il en résultera un arrêt brusque du travail au moins dans tous les stades antérieurs des processus les plus longs »

22. Hayek emploie également ici la distinction, due à l'économiste suédois K. Wicksell, entre le taux nominal et le taux naturel de l'intérêt.
23. Hayek note que le cas où le supplément de monnaie introduit dans l'économie est dû aux crédits accordés par les banques aux entrepreneurs rejoint le cas où le supplément de monnaie résulte d'un accroissement des crédits à la consommation ; les deux cas conduisent à un accroissement des prix des biens de consommation (p. 162)

(p. 163). Les prix des biens de consommation continuant de croître (la monnaie dépensée par les entreprises a gonflé les revenus nominaux), le processus de production se contractera « en un nombre de stades plus faible qu'il ne sera nécessaire lorsque se seront établis les prix d'équilibre des biens de consommation » (p. 163). L'adaptation de la structure de production sera d'autant plus heurtée que, compte tenu des excès des ajustements en cours, « [...] les entrepreneurs hésiteront à faire les investissements adaptés à ce processus « sur-raccourci », c'est-à-dire des investissements qui leur permettraient de produire avec relativement peu de capital et une quantité relativement importante de moyens originels de production » (p. 165).

Ces développements permettent ainsi à Hayek d'analyser la crise économique et le cycle, succession de phases d'expansion et de récession, comme les conséquences d'une inadaptation de la structure de production face à un accroissement de la demande de biens de consommation généré (directement ou indirectement) par le crédit bancaire [24] : « Tout accroissement de la consommation, si l'on ne veut pas perturber la production, exige au préalable une épargne additionnelle même si l'équipement existant doit être suffisant pour un tel accroissement du produit » (p. 167). Lorsque l'accroissement de l'épargne précède celui de la consommation, on est dans le premier cas envisagé ci-dessus, où l'évolution de la structure de production se fait en accord avec les choix des consommateurs et donc sans inconvénient majeur. Cette citation souligne également une conclusion essentielle de l'approche hayekienne : l'expansion de la demande, que la production est incapable de satisfaire, s'accompagne d'une surcapacité de production ou sur-investissement. Cette conclusion est au cœur de la controverse entre Hayek et Keynes, ce dernier attribuant la crise, qui se traduit par le chômage et la sous-utilisation des capacités de production, non à un excès de demande finale mais au contraire à son insuffisance. « L'existence de capacités oisives, écrit pour sa part Hayek, n'est donc en aucune façon une preuve de l'existence d'un excès de capital et d'une insuffisance de la consommation ; au contraire, c'est un symptôme de notre incapacité à utiliser pleinement les équipements existants parce que la demande courante de biens de consommation est trop pressante pour nous permettre d'investir des services productifs courants dans des pro-

24. Dans un ouvrage publié en 1939, *Profits, Interest and Investment*, Hayek présente une version sensiblement différente de sa théorie du cycle, où l'accent est mis sur des déterminants réels. Certains auteurs comme l'économiste anglais N. Kaldor ont opposé les deux versions ; d'autres, comme l'économiste d'origine autrichienne émigré aux États-Unis F. Machlup, en soulignent la complémentarité. Sur ce sujet, cf. C. Deblock et J.-J. Gislain, « Le crédit et la théorie du cycle économique chez Hayek », in Dostaler et Ethier (1989), pp. 119-141.

cessus longs auxquels (en raison des « mauvaises affectations du capital ») nous disposons de l'équipement durable nécessaire » (p. 168).

Critique de l'État-providence, politique de la monnaie neutre

Nous avons vu que Hayek ne se considère pas comme un libéral dogmatique : il ne condamne pas systématiquement l'intervention de l'État. Le critère est que l'application des mesures envisagées ne compromette pas la liberté des individus. En matière de politique économique, ce critère prend la forme du respect de l'ordre de marché et plus précisément de la concurrence, qui est pour notre auteur le meilleur moyen de coordonner les actions d'individus libres. C'est ainsi qu'il critique la politique sociale de l'État-providence. S'il admet qu'un minimum de sécurité sociale peut être assuré sans inconvénient (*La route de la servitude*, 9, p. 90), il condamne en revanche tout système plus complet de redistribution (y compris par le biais de l'impôt progressif). La redistribution a en effet pour inconvénient d'atténuer ou de supprimer la sanction du marché. La motivation des individus risque de s'en trouver affectée (leur revenu cesse de dépendre de leurs efforts) et, surtout, les revenus cessent de constituer un facteur favorable au choix d'un travail utile pour la société : « En réalité, si nous désirons que les hommes travaillent de toute leur force, il faut qu'ils y trouvent leur compte. Et si l'on veut leur laisser le libre choix, ils doivent être à même de juger l'importance sociale de leur travail, de la mesurer à l'aide d'une échelle pratique » (p. 93). Si l'on supprime ces points de repère, il faut alors que quelqu'un (une autorité) décide à la place des individus. Mais bien sûr, dans ce cas, on s'engage sur la « route de la servitude », où l'État, de proche en proche, en vient à planifier tous les aspects de la vie des individus (cf. *supra*). Hayek critique pour les mêmes raisons l'intervention des syndicats dans la fixation des salaires : « Ils emploient leur pouvoir d'une façon qui rend le fonctionnement du marché partiellement inefficient et qui, en même temps, leur donne une prise sur l'orientation de l'activité économique qui serait déjà dangereuse aux mains du gouvernement, mais qui est intolérable lorsqu'elle est entre celles d'un groupe particulier » (*La constitution de la liberté,* 17, p. 272).

En matière monétaire, l'inspiration est identique : il est essentiel que la monnaie ne vienne pas perturber l'ordre de marché. Toutefois, et à moins de dénationaliser la monnaie, l'intervention de l'État (représenté par la banque centrale) est indispensable à cet effet. Précisons ces différents points.

Son analyse de la crise et des cycles, nous l'avons vu, conduit Hayek

à considérer que la création monétaire est nocive dès lors qu'en influençant les décisions de production des entrepreneurs, elle modifie la structure de production dans un sens qui n'est pas conforme aux choix de consommation individuels. Il faut donc l'empêcher d'exercer un tel effet. Par quel moyen ? Le supplément de monnaie injecté dans l'économie à un moment donné devrait respecter le rapport entre la demande de biens de consommation et la demande de biens de production qui résulte du comportement des agents ou, autrement dit, laisser l'épargne disponible déterminer l'investissement. Mais comment appliquer cette recommandation en pratique ? Hayek retient le critère des prix : une monnaie parfaitement neutre « n'exerce aucune influence sur la formation des prix » (*Prix et production*, 4, p. 184). Même s'il ne se fait pas trop d'illusions sur les chances de voir les autorités appliquer ses recommandations (l'opinion générale est, note-t-il, qu'il faut accroître le crédit en fonction des besoins croissants de l'économie), Hayek estime que les banques centrales devraient appliquer une politique monétaire « élastique », consistant non simplement à contrôler l'expansion de leurs crédits (dont dépend le pouvoir de création monétaire des banques secondaires) mais à les diminuer éventuellement, pour compenser un accroissement de la vitesse de circulation de la monnaie. Enfin, une solution concurrente de la politique monétaire est proposée par l'auteur dans *The Denationalization of Money* publié en 1976 : la création de systèmes monétaires privés et concurrentiels [25]. Chaque banque, qui créerait sa propre monnaie privée, aurait intérêt à assurer la stabilité de celle-ci pour que les agents l'utilisent. La neutralité de la monnaie serait ainsi assurée de façon décentralisée et d'autant plus efficacement qu'elle ne dépendrait plus d'une autorité ayant un pouvoir de monopole.

Soulignons, enfin, que l'opposition des conclusions de Hayek à celles de Keynes sur l'origine de la crise amène évidemment notre auteur à critiquer sévèrement les propositions keynésiennes de soutien de la demande : c'est une mesure fondée sur un diagnostic erroné [26]. Plus généralement, les mesures de soutien à l'activité économique, loin de réguler l'activité, ne font selon lui que différer les ajustements nécessaires et donc inéluctables. L'inflation, dont les keynésiens, qui adoptèrent la courbe de Phillips à la fin des années 1950, firent un moyen de lutter contre le chômage, est pour Hayek aussi néfaste que la déflation : « La différence entre l'inflation et la déflation réside en ce que, avec la première, la sur-

25. Notons que dans son ouvrage de 1960, *La constitution de la liberté*, Hayek avait évoqué cette possibilité mais il avait alors considéré « que cela n'est pas seulement politiquement impraticable à l'heure actuelle, mais que si c'était possible ce ne serait sans doute pas souhaitable » (chap. 21, p. 323).
26. Sur l'opposition entre Hayek et Keynes, voir A. Parguez, « Hayek et Keynes face à l'austérité », in Dostaler et Ethier (1989), pp. 143-160.

prise agréable arrive d'abord et le désagrément ensuite, tandis qu'avec la seconde, l'effet premier sur l'économie est déprimant » (*La constitution de la liberté*, 21, p. 329).

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de F. Hayek

(1929) *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, Vienne, Hölder-Pichler-Tempsky, cité d'après (1933) *Monetary Theory and the Trade Cycle*, London, Jonathan Cape.
(1931) *Prices and Production*, London, Routledge & Sons, cité d'après (1975) *Prix et production*, Paris, Calmann-Lévy.
(1935) « The nature and history of the problem » et « The State of the Debate », in F. Hayek (sous la direction de), *Collectivist Economic Planning*, New York, A.M. Kelley.
(1937) « Economics and Knowledge », *Economica*, Vol. 4, réédité in Hayek (1948).
(1939) *Profit, Interest and Investment. And other Essays on the Theory of Industrial Fluctuations*, London, Routledge & Kegan.
(1941) *The Pure Theory of Capital*, Chicago, The University of Chicago Press.
(1944) *The Road to Serfdom*, London, Routledge & Kegan, cité d'après (1985) *La route de la servitude*, Paris, PUF.
(1948) *Individualism and Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press.
(1952) *The Counter-Revolution of Science : Studies on the Abuse of Reason*, Glencoe, Free Press.
(1952) *The Sensory Order : An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*, London, Routledge & Kegan.
(1960) *The Constitution of Liberty*, London, Routledge & Kegan, cité d'après (1994) *La constitution de la liberté*, Paris, Litec.
(1973) *Law, Legislation and Liberty*, London, Routledge & Kegan, cité d'après (1980) *Droit, législation et liberté*, Paris, PUF.
Une édition des écrits de Hayek est en cours, sous le titre *The Collected Works of F.A. Hayek*, Chicago, The University of Chicago Press.

Quelques textes de référence sur Hayek

Dostaler, G. et Ethier, D. (sous la direction de), (1989) *Friedrich Hayek, Philosophie, économie et politique*, Paris, Economica.
Frohen, S.F. (sous la direction de), (1997) *Hayek : Economist and Social Philosopher*, London, Macmillan Press Ltd.
Garrison, R.W. et Kirzner, I.M. (1987) « Hayek, Friedrich August von », *The New Palgrave*.
Kirzner, I.M. (1987) « Austrian School of Economic », *The New Palgrave*.
Kresge, S. et Wenar, L. (sous le direction de), (1994) *F.A. Hayek on Hayek. An Autobiographical Dialogue*, Chicago, The University of Chicago Press.
Schmidt, C. (sous la direction de), (1999) *Perspectives Hayekienne sur l'analyse économique, Revue d'Économie Politique*, n° 6, novembre-décembre, pp. 757-912.

Milton Friedman

1. POINTS DE REPÈRE

Milton Friedman, sa vie et son œuvre

Milton Friedman naît à Brooklyn (New York) le 31 juillet 1912. Ses parents, juifs immigrés d'origine austro-hongroise, sont pauvres. Peu de temps après la naissance de leur fils (trois filles sont nées avant Milton), ils vont s'installer à Rahway, entre New York et Philadelphie, où ils tiennent successivement une petite fabrique de vêtements et une mercerie. Le jeune Friedman fréquente l'école primaire et l'école hébraïque. Son père décède alors que, âgé de quinze ans, Milton entre au lycée. Ce dernier obtient de bons résultats scolaires, qui lui permettent ensuite (en 1928) de postuler avec succès pour entrer à l'Université de Rutgers (New Brunswick). Il obtient une bourse qui couvre ses frais d'inscription et il doit financer ses autres dépenses en faisant de petits travaux. Il étudie les mathématiques puis il opte pour l'économie. Il est ainsi l'élève d'A. F. Burns, qui sera plus tard président du Conseil des gouverneurs du Système de réserve fédéral américain et qui lui fait découvrir les *Principes* de Marshall. Un autre de ses professeurs, H. Jones, lui fait découvrir l'ouvrage de F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*. Il s'agit de deux influences qui seront déterminantes, comme l'indique Friedman dans ses mémoires (*Two Lucky People Memoirs*, pp. 29-32).

Milton Friedman est diplômé (en économie et en mathématiques) de Rutgers en 1932. Il obtient alors une bourse de l'Université de Chicago. Une autre bourse lui est accordée par l'Université de Brown, pour étudier les mathématiques appliquées ; mais son choix est arrêté : ce sera Chicago et des études d'économie. Malgré la bourse, sa situation financière est difficile et il doit à nouveau gagner sa vie. Sur le plan intellectuel, l'atmosphère de l'Université est très stimulante. D'éminents et brillants économistes comme J. Viner et F. Knight y enseignent. En octobre 1932, Milton rencontre sa future femme (ils se marient en 1938), Rose Director : étudiante, elle suit comme lui le cours de théorie économique professé par Viner. Elle sera ensuite, de 1934 à 1936, assistante de Knight. Milton, pour sa part, va étudier en 1933 à l'Université de Columbia où il suit les cours d'autres professeurs prestigieux comme H. Hotelling et W.C. Mitchell. Dans ses mémoires, il cite des noms d'étudiants qui sont devenus des économistes célèbres (notamment G. Stigler et F. Machlup) et explique qu'il a beaucoup appris dans des discussions avec les uns et les autres, tous très impliqués dans leurs sujets d'étude.

De retour à Chicago en 1934, Friedman devient l'assistant du professeur H. Schultz. Il publie son premier article en 1935, dans lequel il

fait la critique d'une méthode proposée par l'économiste anglais Pigou pour mesurer l'élasticité de la demande. La même année, il part pour Washington où un travail lui est proposé dans les services chargés de mettre en œuvre le « New Deal » que le président Roosevelt a lancé pour venir à bout de la crise économique. Là-bas, Friedman participe à un projet consistant à étudier le revenu et les dépenses des consommateurs. En 1937, il devient assistant de S. Kuznets (prix Nobel en 1971) au National Bureau of Economic Research (NBER) à New York. C'est le début d'une collaboration avec le NBER, qui durera jusqu'en 1981. Son travail fait de lui un expert pour les données sur les revenus et les dépenses. Il publie un article proposant une méthode originale d'analyse de données croisées, qui a fait date. Il est chargé par Kuznets de réviser et de compléter un manuscrit que ce dernier a commencé à rédiger sur les revenus des professions indépendantes. Ce travail a représenté une étape importante dans la formation des idées de Friedman. On peut notamment y trouver une préfiguration de son analyse du revenu permanent (il y décompose les revenus individuels en éléments permanents, quasi-permanents et transitoires) [1]. Le livre devait susciter une importante polémique avant même sa publication, car les auteurs soutenaient que la pratique des autorisations administratives d'exercer permettait aux professions médicales de restreindre la concurrence et d'imposer ainsi des honoraires élevés à leurs patients. Le livre est publié en 1945 et sert à Friedman de thèse pour le doctorat, qu'il obtient en 1946.

En 1940-41, Friedman a une première expérience de l'enseignement, comme professeur invité à l'Université du Wisconsin. Puis, en 1941, il rejoint Washington où il travaille pour le Trésor. Il participe à la mise en place d'une réforme fiscale destinée à contribuer au financement de l'effort de guerre [2]. Il s'agit d'une nouvelle expérience qui, explique-t-il, a également beaucoup contribué à sa formation : il découvre notamment les réalités de la politique de lutte contre l'inflation. Puis, en 1943, il revient à New York pour participer aux travaux d'un groupe de recherches statistiques qui est au service de la marine américaine [3]. Il se trouve confronté à des problèmes d'analyse statistique auxquels il apporte des solutions qui lui auraient permis, s'il l'avait souhaité, de faire carrière dans ce domaine ou encore de jouer un rôle important dans le développement de l'économétrie [4] et de la recherche opérationnelle. Mais, comme le rap-

1. Cf. Friedman, *Two Lucky People*, pp. 72-73.
2. Les États-Unis entrent en guerre en 1941, à la suite de Pearl Harbor.
3. Le groupe traite de problèmes statistiques variés, notamment il travaille à la définition de techniques d'échantillonnage pour vérifier la qualité de matériels militaires.
4. Cf. A. Walters, « Friedman, Milton », *The New Palgrave*, pp. 422-423.

porte Rose [5], son désir profond était alors de faire une carrière universitaire.

C'est ainsi qu'en 1945, grâce à l'intervention de G. Stigler, il obtient un poste de professeur à l'Université du Minnesota. Il reçoit ensuite une offre de l'Université de Chicago, où les Friedman vont s'établir en septembre 1946. En avril 1947, Friedman se rend en Europe pour participer au colloque qui, à l'initiative de Hayek, voit la fondation de la Société du Mont Pèlerin (cf. le chapitre sur Hayek). Notre auteur explique que ce fut un événement important pour lui, dans la mesure où il marqua le début de son engagement en faveur du libéralisme et d'une importante activité de persuasion (ou de propagande [6]), qui le verra plus tard donner des conférences, écrire des articles dans *Newsweek* et participer à des émissions de télévision. Durant ses années à Chicago, Friedman se partage entre ses obligations de professeur et son travail de recherche. Il enseigne la théorie des prix et la théorie monétaire. Dans son enseignement, conformément à la tradition de l'Université de Chicago, il insiste sur le fait que la théorie économique est un moyen de découvrir des vérités pratiques et non une branche des mathématiques permettant à des esprits agiles de briller dans la résolution d'exercices formels [7]. À partir de notes de cours rassemblées par des étudiants, il publie en 1962 un ouvrage sur *La théorie des prix*, qui sera révisé et réédité en 1976. Sur le plan de la recherche, à partir de 1953, Friedman met en place un atelier sur les questions monétaires et bancaires, qui devait jouer un rôle déterminant dans le renouveau des études sur la monnaie. L'ouvrage *Studies in the Quantity Theory of Money*, publié en 1956, est un produit de cet atelier [8]. Friedman publie par ailleurs, en 1953, *Essays in Positive Economics*, qui comporte notamment deux articles, l'un sur la méthodologie et l'autre sur les taux de change flexibles [9], qui sont parmi ses articles les plus cités. Il publie également, en 1957, *A Theory of the Consumption Function*, qui est un prolongement de ses travaux antérieurs sur les statistiques de consommation et dans lequel il formule la fameuse hypothèse du revenu permanent.

Deux nouvelles étapes majeures dans la carrière scientifique de Milton Friedman sont la publication, en 1963, de *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, écrit en collaboration avec Anna Schwartz du

5. Rose Friedman, *Two Lucky People*, p. 147.
6. Cf. J.-G. Prévost, « Milton Friedman : pensée politique et propagande », in Lavoie et Seccareccia (1993), pp. 35-48.
7. Cf. Friedman, *ibid.*, p. 204.
8. Notamment, l'ouvrage contient un article de P. Cagan, « The Monetary Dynamics of Hyperinflation », qui est devenu un classique.
9. Il s'agit, respectivement, de « The Methodology of Positive Economics » et de « The Case for Flexible Exchange Rates ».

NBER, et son discours présidentiel à l'American Economic Association, en 1967, dans lequel il remet en cause la courbe de Phillips adoptée par les keynésiens (l'existence supposée d'une possibilité d'arbitrage entre l'inflation et le chômage). Il a été reproché à l'ouvrage sur l'histoire monétaire des États-Unis une absence de structure théorique, lacune que Friedman a tenté de combler en publiant en 1970 un article intitulé « A Theoritical Framework for Monetary Analysis ». L'ouvrage sera complété en 1963 par la publication de The Great Contraction et, en 1982, par Monetary Trends in the United States and the United Kingdom.

Il est à noter que, parallèlement à ses travaux universitaires, Friedman a assuré des fonctions politiques et administratives. Dans les années 1950, il est envoyé à Paris pour analyser le plan de Robert Schuman en faveur de la création, en Europe, d'un marché commun pour le charbon et l'acier. Il est défavorable au plan, insuffisamment libéral à ses yeux. Il donne ensuite des conférences où il défend la cause du libéralisme, qui seront publiées en 1962 (grâce à la collaboration de sa femme) sous le titre Capitalism and Freedom. En 1964, il est conseiller économique du candidat républicain à la Maison Blanche. À partir de 1968, il devient conseiller économique du président Nixon ; il est ensuite conseiller du président Reagan. À la fin des années 1970, il participe à un mouvement de contestation de l'impôt. Il rencontre le premier ministre britannique, Margareth Thatcher, dont l'un des conseillers partage ses idées.

En 1976, Friedman voit son œuvre récompensée par le Prix Nobel. Il abandonne alors l'enseignement et continue ses travaux de recherche dans le cadre de la fondation Hoover à Stanford. Commence une nouvelle période au cours de laquelle les Friedman voyagent beaucoup, notamment en Europe de l'Est et en Chine. Ils écrivent ensemble un ouvrage grand public, La libert du choix, publié en 1980 et qui accompagne une série de débats télévisés au cours desquels Friedman fait l'éloge de la libre-entreprise (présentée comme la meilleure garante de la protection des intérêts du consommateur). Milton Friedman écrit et publie des articles sur la monnaie, qu'il regroupe dans un ouvrage, Money Mischief, publié en 1992.

La place de Milton Friedman dans la science économique

Cette place est considérable : « [...] son seul rival parmi les économistes du vingtième siècle est Keynes » (A. Walters, 1987, p. 427). Il doit sa réputation au renouveau du libéralisme, dont il a été un avocat efficace, et aussi bien sûr au succès du monétarisme, dont il a été l'initiateur. Il a

opposé ses thèses à celles de Keynes avec beaucoup d'insistance [10], initiant une controverse souvent passionnée et qui devait connaître de multiples prolongements, entre monétaristes et keynésiens.

Tout au long de ses mémoires, Milton Friedman ne manque pas de souligner les nombreux concours de circonstances (heureuses) qui ont décidé de sa carrière. Sans pour le moins du monde chercher à diminuer ses mérites, il faut reconnaître que les circonstances ont effectivement joué en faveur de ses thèses. C'est d'ailleurs ce qu'il suggère dans le dernier chapitre (intitulé « Le vent tourne ») du livre *La liberté du choix*, où il montre l'importance de l'opinion publique et du climat intellectuel dans l'évolution des institutions et des pratiques des dirigeants politiques. La montée en puissance simultanée de l'inflation et du chômage, dans les années 1970, a ainsi remis en cause les politiques d'inspiration keynésienne, qui cherchaient à réaliser un compromis entre l'inflation et le chômage : « L'échec des gouvernements occidentaux à réaliser les objectifs qu'ils proclament a provoqué une réaction générale contre l'accroissement des pouvoirs de l'État » (*La liberté du choix*, p. 283). L'échec du système de parités fixes institué à Bretton Woods a ouvert la voie au succès (temporaire) de ses thèses sur les avantages des taux de change flexibles (ou flottants). L'arrivée au pouvoir, particulièrement aux États-Unis et au Royaume-Uni, de gouvernements libéraux lui a permis d'avoir une influence directe sur la politique économique des pays occidentaux.

2. LA VISION FRIEDMANIENNE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'ÉCONOMIE

Le choix de la liberté individuelle et le rôle coordinateur du marché

Friedman se déclare libéral et place de la sorte le respect de la liberté individuelle au centre de ses préoccupations [11] : « Nous, libéraux, considérons la liberté des individus, ou peut-être celle de la famille, comme

10. Ainsi que le soulignent P. Cahuc et H. Kempf (« Le taux naturel de chômage : fortunes et infortunes d'un concept », in Lavoie et Seccareccia, 1993, p. 111) : « Toute son œuvre peut se lire comme une tentative obstinée de réfuter, pan par pan, les principaux éléments constitutifs de la théorie keynésienne et d'actualiser les arguments de la théorie libérale ».

11. Il est à noter que Friedman ne donne pas de justification philosophique ou morale à ce choix. Cf. J.-G. Prévost, « Milton Friedman : pensée politique et propagande », *op. cit.*, p. 38 : « Quand on demande à Friedman pourquoi il place la liberté au-dessus de toutes les autres valeurs, sa voix prend un accent weberien : "On ne peut avoir qu'un seul dieu". Cette attitude peut être décrite comme un agnosticisme axiologique ».

notre objectif ultime pour juger une organisation sociale » (*Capitalism and Freedom*, p. 12) [12].

Or, la division et la spécialisation du travail, qui permettent d'exploiter au mieux les ressources disponibles, rendent les individus interdépendants. Comment concilier cette interdépendance, qui est particulièrement développée dans la société moderne, et le respect de la liberté individuelle ? « Le défi, pour celui qui croit en la liberté, est de réconcilier cette interdépendance étendue avec la liberté individuelle » (p. 13). Notre auteur trouve, on s'y attend, la solution dans l'échange (monétaire) et dans la libre entreprise. Il précise que les individus doivent être libres de faire ou de ne pas faire des transactions et que l'entreprise doit être privée, de sorte que les parties contractantes soient en dernier ressort des individus. Le caractère volontaire de l'échange est fondamental. C'est évidemment un attribut de la liberté des individus, mais c'est aussi une condition de l'efficacité de leur coopération. Friedman se réfère sur ce point à « L'intuition fondamentale de *La richesse des nations* d'Adam Smith [...] Si un échange entre deux parties est volontaire, il n'aura lieu que si les deux parties croient en tirer un profit » (*La liberté du choix*, p. 26). Suit bien entendu la référence à la main invisible de la concurrence et du marché qui, par l'intermédiaire des prix, coordonnent les activités individuelles au bénéfice de tous : « L'éclair de génie d'Adam Smith a été de reconnaître que les prix résultant des transactions de gré à gré entre acheteurs et vendeurs – bref dans le cadre du marché libre – pouvaient coordonner l'activité de millions de personnes ne recherchant que leur propre intérêt, de façon que chacun en retire un avantage » (p. 26). Observons, car cela concerne la vision friedmanienne de la société, que notre auteur considère que « la main invisible » ne s'applique pas exclusivement à l'activité économique : « Mais l'activité économique n'est nullement le seul domaine de la vie humaine dans lequel une structure complexe et élaborée s'affirme comme la conséquence imprévue de la coopération d'un grand nombre d'individus agissant séparément et chacun dans son propre intérêt » (p. 38). Il donne pour exemples le langage et la connaissance scientifique, dont le développement ne suit pas un schéma prédéfini.

On peut noter que Friedman insiste tout particulièrement sur le rôle des prix, auxquels il reconnaît trois fonctions : « [...] ils transmettent une information ; ils fournissent un stimulant tendant à faire adopter les méthodes de production les moins onéreuses (et donc à utiliser les res-

12. Friedman considère que la liberté n'est un objectif que pour des individus responsables. Les enfants n'étant que des individus responsables « en herbe », les relations au sein de la famille réclament un certain degré de paternalisme ; c'est ce qui explique la référence à la famille dans cette citation : le principe de liberté doit s'appliquer à la famille plutôt que séparément à tous les individus qui la composent.

sources disponibles aux fins les plus rentables) ; enfin, ils déterminent qui obtient telle ou telle quantité de produit – c'est la répartition du revenu » (p. 27). Le transfert d'information se fait à la fois, précise l'auteur, du consommateur vers le producteur (un accroissement de la demande d'un bien tend à en augmenter le prix et donc à inciter les producteurs à accroître leur offre) et du producteur vers le consommateur (par exemple, la raréfaction d'une ressource accroît les coûts des producteurs qui l'utilisent, ce qui accroît les prix de leurs produits et incite les consommateurs à consommer moins de ces mêmes produits). Le caractère stimulant des prix est lié à la fonction de répartition du revenu qu'ils assurent. Le revenu du producteur étant déterminé par la différence entre ses recettes et ses coûts, celui-ci est en effet systématiquement incité à réagir aux variations de la demande et à rechercher la méthode de production la moins onéreuse (pp. 31-32). Le salarié, quant à lui, est d'autant plus incité à travailler efficacement (et aussi à acquérir des compétences, accumulation de « capital humain »[13]) que sa rémunération dépend du résultat de son travail (pp. 36-37). Le raisonnement s'applique aussi, enfin, à l'accumulation et à l'entretien du capital physique.

L'accent mis ainsi sur le rôle des prix dans l'efficacité de l'économie de marché conduit également Friedman à faire une critique sévère des interventions de l'État dans l'économie. Les politiques économiques conduisant les pouvoirs publics à intervenir dans la fixation de certains prix (dont les salaires), les politiques fiscales et monétaires, qui ont un effet sur la répartition des revenus et sur l'évolution des prix (inflation), introduisent des distorsions dans le système de prix, ce qui empêche le marché de jouer correctement son rôle de coordinateur. « Voulez-vous provoquer une pénurie de n'importe quel produit ? Il suffit que le gouvernement fixe et soutienne un prix *maximum* légal, qui soit inférieur à celui qui se serait imposé autrement sur le marché. C'est ainsi, par la fixation légale des loyers maxima, qu'est apparue la grande "crise" du logement qui a sévi après la guerre » (*Inflation et systèmes monétaires*, p. 255). Il existe aussi des distorsions de prix d'origine privée, liées à l'existence de monopoles (Friedman donne l'exemple des hausses du prix du pétrole dues aux décisions des pays producteurs), mais, si importantes soient-elles, il considère que « le gouvernement est à notre époque la source majeure d'interférences dans le système du marché libre » (*La liberté du choix*, p. 30). Bien entendu la critique ne s'applique pas seule-

13. Friedman a été, en collaboration avec S. Kuznets, à l'origine de la théorie du capital humain, qui consiste à considérer l'éducation comme un investissement dont on attend des revenus futurs. Cette approche sera surtout développée par d'autres économistes de Chicago : T. Schultz, J. Stigler et G. Becker.

ment à l'égard de l'État moderne, interventionniste, mais également et de façon plus radicale aux économies planifiées. Ces économies mettent en œuvre un mode de coordination concurrent du marché, dans lequel les principales décisions économiques sont prises par une autorité centrale. Ce mode de coordination est inefficace pour deux raisons essentielles. D'une part, aucune autorité centrale n'est omnisciente et ne peut donc se substituer au fonctionnement spontané du marché [14]. Friedman en veut pour preuve l'inégale prospérité des pays, selon le mode de coordination choisi, et le fait que de nombreux pays socialistes ont été amenés à étudier la possibilité de faire appel au marché pour organiser la production (p. 38). D'autre part, les économies planifiées ont une idéologie « axée sur la prétendue exploitation de la main d'œuvre par le capitalisme et sur la supériorité d'une société fondée sur le principe de Marx : À chacun selon ses besoins, de chacun selon ses compétences » (p. 37). En intervenant dans la répartition des revenus, les économies planifiées empêchent ceux-ci de jouer le rôle de stimulants sur l'activité des agents, qu'ils ont dans une économie de marché. La même conclusion vaut pour l'appropriation des équipements par l'État : « Mais même sur ce plan il en est résulté un manque de stimulants pour l'entretien et l'amélioration du capital physique. Quand tout le monde possède quelque chose, personne ne le possède, et personne n'a d'intérêt direct à l'entretenir et à l'améliorer » (p. 37).

La liberté économique, condition de la liberté politique

Friedman observe que la politique est souvent dissociée de l'économie, la liberté des individus étant supposée ne relever que des règles de la politique, sans égard à l'organisation économique. C'est selon lui une illusion : la liberté économique est fondamentale. « L'organisation économique joue un double rôle dans la réalisation d'une société libre. D'une part, la liberté dans l'organisation économique est elle-même une composante de la liberté comprise au sens large, ainsi la liberté économique est une fin en soi. D'autre part, la liberté économique est également une condition nécessaire pour réaliser la liberté politique » (*Capitalism and Freedom*, p. 8).

On comprend que la liberté économique, qui est celle d'échanger et d'entreprendre, constitue à elle seule un attribut de la liberté des individus. Pourquoi est-elle simultanément une condition de la liberté politique ? La raison en est principalement, explique l'auteur, dans le fait que

14. « Un gouvernement ne peut pas reproduire la variété et la diversité des actions individuelles » (*Capitalism and Freedom*, p. 4).

de l'organisation économique dépend la concentration ou la dispersion du pouvoir (p. 9). L'économie de marché, en résolvant spontanément le problème de la coordination, réduit au minimum le besoin d'une autorité. Il suffit que l'État permette la définition des règles du jeu et assure leur application. « Le marché réduit grandement le nombre de questions qui doivent être résolues sur un plan politique et, ainsi, il minimise le besoin pour le gouvernement de participer directement au jeu » (p. 15). En particulier, le marché permet aux individus d'obtenir les biens dont ils ont besoin, sans qu'une autorité ou un planificateur n'aient à organiser la production. Par là même, il élimine une source de pouvoir d'autant plus puissante et coercitive que son domaine d'intervention serait étendu. Mais, avoue Friedman, l'histoire montre que la condition, si elle est nécessaire, n'est pas suffisante : plusieurs exemples, dont celui de la Russie des Tsars, montrent selon lui que le développement de l'entreprise privée a pu s'accompagner d'un pouvoir politique totalitaire (p. 10).

Le lecteur observera que Friedman, en liant la liberté politique à la liberté économique, rejoint Hayek, qu'il a lu et dont il a suivi les séminaires à Chicago [15]. Il qualifie d'ailleurs *La route de la servitude* « d'analyse pénétrante » du processus que lui-même décrit (p. 11). Friedman, comme Hayek, condamne le principe d'une économie socialiste et critique l'État-providence. Notons que notre auteur reconnaît que Hayek a eu beaucoup d'influence sur lui : « [...] nous étions très différents et exercions beaucoup d'influence l'un sur l'autre, mais son influence fut plus grande sur moi ; nous étions d'accord sur presque toutes les questions, quoique nous ayons adopté des démarches très différentes dans nos activités intellectuelles et publiques » [16].

La critique de l'État-providence

Friedman trouve l'origine de l'État-providence moderne dans l'adoption de programmes de sécurité sociale par l'Allemagne de Bismark, au début des années 1880, par l'Angleterre au début du XXe siècle et, enfin, par les États-Unis à partir des années 1930. Dans le cas de son pays, explique-t-il, ce sont les élections présidentielles de 1932 qui ont constitué une ligne de démarcation. Le nouveau président, F. D. Roosevelt, a en effet mis en place le New Deal, inspiré principalement par des universitaires qui « étaient le reflet de l'évolution qui s'était produite un peu plus tôt dans l'atmosphère intellectuelle des campus – le passage de la foi dans la responsabilité individuelle, le laisser-faire et un gouvernement décen-

15. Nous avons vu, en outre, que Friedman a participé aux réunions de la Société du Mont Pèlerin, fondée par Hayek.
16. M. Friedman, « Postface » à Lavoie et Seccareccia (1993), p. 189.

tralisé et limité, à la foi dans la responsabilité sociale, et un gouvernement centralisé et puissant ». « Ils croyaient, ajoute l'auteur, que le gouvernement avait pour fonction de protéger les individus contre les vicissitudes du sort et de contrôler le fonctionnement de l'économie "dans l'intérêt général" » (*La liberté du choix*, p. 113).

La critique de l'État-providence repose sur les deux arguments principaux que nous connaissons déjà : l'inefficacité (par rapport aux mécanismes spontanés de marché) des interventions de l'État dans l'allocation des ressources et les restrictions à la liberté individuelle que celles-ci impliquent. Les États-Unis, où l'intervention des autorités a donc été grandissante depuis les années 1930, illustrent selon lui ce double inconvénient : « [...] les limitations imposées à la liberté du marché menacent de mettre fin à deux siècles de progrès économique. Et elle a également été nuisible sur le plan politique : elle a fortement limité notre liberté humaine » (*La liberté du choix*, p. 82). Il est vrai que l'État américain est démocratique. Mais, souligne l'auteur, la liberté de choisir qui s'exerce à travers le vote des urnes est plus restreinte que la liberté dont on jouit lorsque l'on fait ses courses dans un supermarché. Le vote des urnes permet aux choix d'une majorité de s'exprimer et encore vote-t-on « presque toujours "en bloc" et non pour telle ou telle mesure en particulier ». Au contraire, « quand vous votez tous les jours au supermarché, vous obtenez exactement ce pour quoi vous avez voté, et c'est la même chose pour tout le monde. L'urne des élections engendre la conformité sans l'unanimité ; la place de marché engendre l'unanimité sans la conformité » (p. 84).

L'État-providence intervient dans différents domaines – la sécurité sociale, l'assistance publique, le logement et les soins médicaux – que Friedman examine en détail. Il explique que ces interventions de l'État impliquent deux catégories de dépenses ou leur combinaison, l'une se rapportant «à la dépense, par vous et pour vous, de l'argent de quelqu'un d'autre », l'autre «à la dépense par vous de l'argent de quelqu'un d'autre au profit de quelqu'un d'autre » (p. 138). La première catégorie de dépenses concerne notamment l'électeur qui vote pour un législateur partisan de dépenses sociales et qui tend à considérer que quelqu'un d'autre que lui paiera. La deuxième catégorie concerne surtout les personnes (y compris les bureaucrates) qui administrent les programmes sociaux. L'inefficacité de ces dépenses résulte du fait que le lien entre celui qui fournit les fonds et celui qui les utilise est rompu ou, à tout le moins, distendu. Par conséquent, l'aiguillon de l'intérêt privé bien compris, à l'œuvre dans la main invisible, disparaît. Il en résulte simultanément un gaspillage et une tendance à la croissance des ressources mobilisées, ainsi que la ten-

tation de profiter de l'argent des autres[17]. Friedman conclut que « la plupart des programmes "sociaux" actuels n'auraient jamais dû voir le jour. Sans eux, un grand nombre de personnes vivant aujourd'hui sous leur dépendance seraient devenues des individus autonomes au lieu d'être des pupilles de l'État » (p. 141). L'idée est que si on laisse les individus prendre en charge leurs problèmes, ils seront incités à trouver eux-mêmes des solutions rationnelles, efficaces pour eux et pour la communauté dans son ensemble. Il lui semble toutefois difficile de supprimer les programmes existants du jour au lendemain, aussi propose-t-il un programme de transition : « Ce programme repose sur deux composantes essentielles : premièrement, réformer le système d'assistance actuel en remplaçant la kyrielle de programmes spécifiques par un seul programme global d'allocations en espèces – un impôt *négatif* sur le revenu, lié à l'impôt positif ; deuxièmement, supprimer la Sécurité sociale (retraite) tout en respectant les engagements à ce jour, et exiger progressivement des gens qu'ils prennent eux-mêmes leurs dispositions pour leur retraite » (p. 142).

Quel doit donc être le rôle de l'État ? Citant A. Smith, Friedman distingue quatre devoirs essentiels (dont le dernier est seulement implicite chez l'auteur de la *Richesse des nations*). Un premier devoir est de protéger la liberté des citoyens contre la contrainte physique, « qu'elle vienne du dehors ou bien des concitoyens eux-mêmes » (p. 43). Un deuxième devoir est d'administrer la justice, au moins en dernier ressort, c'est-à-dire après que des médiations privées aient échoué. Ce devoir, précise-t-il, implique également que l'État fixe « les règles du jeu économique et social », auxquelles nous venons de faire allusion ci-dessus. Un troisième devoir est, dans les termes de Smith, « [...]d'ériger et d'entretenir certains ouvrages publics et certaines institutions publiques, dont l'érection et l'entretien ne pourraient jamais se trouver dans l'intérêt d'un individu ou d'un petit nombre d'individus » (p. 42). Friedman note que cette dernière fonction soulève des questions embarrassantes et peut justifier une intervention étendue de l'État. Pour éviter les excès, il propose que la preuve de l'utilité de l'intervention de l'État soit systématiquement recherchée : « Nous devons nous habituer à examiner à la fois les profits et les pertes des interventions gouvernementales proposées, et, avant de les adopter, exiger que les profits compensent largement les pertes » (p. 46). Le quatrième devoir concerne « la protection des membres du groupe social qui ne peuvent être considérés comme des individus "responsables" » ; il cite ici le cas des enfants au sein de la famille, dont les droits doivent être protégés

17. Friedman indique que cette tentation peut se concrétiser en utilisant des moyens légaux, par exemple lorsque les bureaucrates chargés d'administrer un programme « exercent des pressions pour de meilleurs salaires et des avantages » (*La liberté du choix*, p. 139).

face aux abus possibles des parents (p. 47). Observons que face à la difficulté de préciser les limites exactes de ces différents devoirs, notre auteur adopte une attitude très pragmatique : « [...] l'expérience nous offre un éventail de principes nous permettant de dresser un bilan des pour et des contre » (p. 47).

Le monétarisme

Le monétarisme, dénomination qui est apparue aux environs de 1968 [18], désigne un courant de pensée dont Friedman est l'initiateur (au milieu des années 1950). Ce courant s'appuie sur des fondements théoriques (théorie quantitative) que nous examinerons dans la troisième section. Il s'agit seulement ici, conformément à notre méthode, de préciser la vision de l'économie et de la société qui se dégage de ce courant de pensée.

Friedman cite J. S. Mill : « Il n'existe pas intrinsèquement [...], écrivait-il, de chose plus insignifiante dans l'économie que la monnaie ; mise à part sa caractéristique d'appareil à économiser le temps et le travail. C'est une machine pour faire rapidement et commodément, ce qui serait fait, mais beaucoup moins rapidement et commodément, sans elle : et comme bien d'autres mécanismes, elle n'exerce par elle-même un effet distinct et indépendant que lorsqu'elle se détraque » (Mill, *Principes*). Il partage ce point de vue. Sans la monnaie, « nous ne serions même pas sur la voie permettant d'atteindre la croissance stupéfiante du produit et le niveau de vie que nous avons connus dans les deux siècles passés » (« Le rôle de la politique monétaire », p. 31). La monnaie a principalement l'avantage de débarrasser les échanges des contraintes du troc, en séparant les actes de vente et d'achat ; Friedman qualifie ce rôle de « fonction productive fondamentale de la monnaie » (*Money Mischief*, p. 22) [19].

L'idée que la monnaie exerce un effet lorsqu'elle « se détraque » trouve sa confirmation, pour Friedman, aussi bien dans les épisodes inflationnistes que dans les épisodes déflationnistes. L'inflation et la déflation sont dues, selon lui, à un accroissement excessif ou insuffisant de la quantité de monnaie en circulation dans l'économie, par rapport à la croissance de la production (aux prix courants). Ainsi est-t-il l'auteur d'une formule désormais célèbre : « L'inflation est toujours et partout un phénomène monétaire ». L'inflation, lorsqu'elle se déclare, a un effet stimulant sur la production, mais elle entretient aussi la hausse des prix et provoque celle

18. Cf. Snowdon, Vane et Wynarczyk (1994), p. 72. Ces auteurs se réfèrent à un article de Brunner pour proposer cette datation, tout en précisant que les propositions fondamentales du monétarisme remontent à Hume, l'un des principaux concepteurs de la théorie quantitative.
19. Cf. également *Inflation et systèmes monétaires*, p. 81.

des salaires. « Et nous voici lancés sur la spirale des hausses salaires-prix, qui est en soi une conséquence de l'inflation, non une cause. Si la croissance monétaire ne s'accélère pas davantage, le stimulus initial de l'emploi et de la production sera remplacé par l'inverse ; l'emploi et la production auront tendance à diminuer en réaction à la hausse des salaires et des prix » (*La liberté du choix*, p. 272). La déflation suit ainsi l'inflation (mais elle peut aussi être autonome, due à une politique monétaire trop restrictive). Dans les cas extrêmes d'hyper-inflation, le phénomène peut conduire à des bouleversements politiques : « L'inflation est une maladie, une maladie dangereuse et parfois fatale, une maladie qui peut détruire une société si on ne la tient pas en échec en temps voulu. Les hyper-inflations en Russie et en Allemagne après la Première Guerre mondiale [...] ont préparé la voie au communisme dans un pays et au nazisme dans l'autre » (p. 249). Un cas exemplaire de déflation a été provoqué par l'attitude restrictive des autorités monétaires américaines à la suite du krach boursier de 1929. Le krach, d'origine spéculative, explique Friedman, avait provoqué une contraction des affaires qui fut aggravée et amplifiée (elle s'accompagna, à partir de la fin de 1930, d'une vague de faillites bancaires) par la décision du Système de la Réserve fédérale américaine, au cours de l'année 1930, de renoncer à accroître le volume de la liquidité disponible (pp. 99-100) [20].

Il faut donc s'assurer que la monnaie reste insignifiante, c'est-à-dire sans effet perturbateur sur les équilibres réels. Pour cela, les autorités monétaires, qui sont en mesure de contrôler le volume de la monnaie dans l'économie, doivent en limiter la progression : « Il n'y a qu'un remède contre l'inflation : ralentir l'accroissement du volume monétaire » (*La liberté du choix*, p. 280). L'objectif doit être, conseille Friedman, un « ralentissement *progressif mais constant* de l'inflation, par une politique annoncée à l'avance et acceptée par tous, de sorte qu'elle devienne crédible » (p. 274). Ce conseil se justifie par le fait que, pour que le marché puisse jouer son rôle de coordinateur des activités individuelles, les agents doivent pouvoir anticiper correctement les effets de la politique monétaire et les distinguer des causes réelles de la variation des prix. L'application d'une politique non inflationniste n'est toutefois pas simple, souligne-t-il, car l'accroissement de la quantité de monnaie et l'inflation qui en résulte, ne sont pas sans avantages pour certains agents, dont l'État (qui trouve

20. « La quantité de monnaie des États-Unis diminua d'un tiers au cours de la récession. Ce phénomène apparut non pas parce que la demande de monnaie avait baissé et que les emprunteurs se faisaient rares, mais parce que le Federal Reserve System pratiqua ou favorisa une baisse substantielle de la quantité de monnaie, et parce qu'il échoua dans sa mission de fournir des liquidités au système bancaire [...] », Friedman, *Inflation et systèmes monétaires*, p. 42.

un financement dans la création monétaire et dont les rentrées fiscales s'accroissent lorsque les prix et les revenus augmentent) [21].

3. LES GRANDS THÈMES DE L'ÉCONOMIE FRIEDMANIENNE

La méthodologie

De nombreux travaux de Friedman sont devenus des « classiques », en raison de l'impact qu'ils ont eu sur le développement de la science économique contemporaine. Son article intitulé « La méthodologie de l'économie positive » est de ceux-là.

À la suite de John Neville Keynes (le père du célèbre économiste), Friedman distingue la science positive de la science normative ; la première concerne « ce qui est », la seconde « ce qui doit être ». Il considère que la science économique positive (qui est donc indépendante de toute position éthique ou de tout jugement normatif) est « une science “objective” du même ordre que la science physique » (« La méthodologie de l'économie positive », p. 4). Le fait qu'elle traite de relations humaines rend sans doute l'objectivité plus difficile à atteindre mais selon notre auteur l'obstacle n'est pas insurmontable. À la différence de la science physique, l'économie dispose rarement de données directes, tirées d'expériences contrôlées. Cela rend assurément la recherche d'un consensus sur les conclusions de l'économie plus difficile, mais ne génère pas de différence de nature ou de finalité entre l'économie et les autres sciences positives.

« La finalité d'une science positive, souligne Friedman, est la constitution d'une “théorie” ou d'une “hypothèse” qui permette des prédictions valides et signifiantes (c'est-à-dire qui ne soient pas de l'ordre du truisme) concernant des phénomènes non encore observés » (p. 6). Ce passage caractérise bien l'approche méthodologique friedmanienne. D'une part, la théorie est considérée comme une hypothèse, ou plus précisément comme un corps d'hypothèses (ou postulats), se rapportant à la réalité observable. D'autre part, l'objectif est de constituer une théorie permettant de faire des prédictions. Ces prédictions (ou prévisions) servent de base aux décisions politiques : « Les décisions politiques reposent toujours sur une prévision des conséquences qu'il y aura à faire une chose plutôt qu'une autre, prévision basée – implicitement ou explicitement – sur l'économie positive » (p. 4). Même lorsqu'une mesure politique est liée à une valeur fondamentale, comme par exemple le refus de la pauvreté, le

21. Cf. *La liberté du choix*, pp. 264-266.

recours aux prévisions de l'économie positive est indispensable ; ce sont ces prévisions qui permettront de déterminer si les moyens employés permettent d'atteindre l'objectif souhaité (pp. 4-5).

Les conceptions défendues par Friedman s'inscrivent dans une perspective fondamentalement empiriste : « Les données empiriques sont essentielles à deux niveaux distincts, bien qu'étroitement reliés : dans la construction des hypothèses et dans la vérification de leur validité » (p. 10). Une hypothèse, précise-t-il, généralise ou « explique » des données globales et exhaustives sur un phénomène. La vérification d'une hypothèse consiste ensuite «à interroger sa capacité à déduire de nouveaux faits susceptibles d'être observés mais pas d'être connus à l'avance, et à confronter ces faits déduits à des données empiriques supplémentaires » (p. 10). Ainsi se conçoit une proposition originale et paradoxale, qui a été beaucoup discutée, selon laquelle le réalisme des hypothèses n'est pas un critère pour évaluer la pertinence d'une théorie. « En général, plus une théorie est significative, plus ses postulats sont (au sens que le terme peut prendre ici) irréalistes » (p. 11). En effet, justifie l'auteur, une hypothèse est significative « si elle "explique" beaucoup à partir de peu, c'est-à-dire si elle extrait les éléments communs et cruciaux de l'ensemble des circonstances complexes entourant les phénomènes à expliquer, et permet des prévisions valides sur la base de ces seuls éléments » (p. 11). Elle doit autrement dit faire abstraction des nombreuses circonstances connexes aux phénomènes particuliers observés, pour avoir une validité générale et s'appliquer à d'autres événements. Dès lors, la question n'est pas de savoir si les hypothèses sont réalistes : elles ne le sont jamais. La question est de savoir si elles « constituent des approximations suffisamment correctes par rapport au but recherché. Et on ne peut répondre à cette question qu'en tentant de voir si la théorie fonctionne, donc si elle permet des prévisions suffisamment précises » (p. 11).

Il est à noter que Friedman ne justifie pas sa position en faveur de l'irréalisme des hypothèses seulement par le besoin de simplifier et de schématiser des phénomènes complexes ; son point de vue est en réalité plus radical. Il adopte la méthodologie du « comme si », considérant qu'une hypothèse n'a pas besoin d'autre justification que les résultats qu'elle permet de prévoir. Ainsi propose-t-il, par exemple, de considérer que « [...] les entreprises se comportent *comme si* elles cherchaient rationnellement à maximiser leurs recettes » (p. 16) alors qu'« il est évident que, dans la réalité, les hommes d'affaires ne résolvent pas le système d'équations simultanées en termes duquel les économistes mathématiciens trouvent commode d'exprimer cette hypothèse » (p. 16) [22]. La conception de

22. Notons que la position de Friedman est diversement interprétée. Ainsi, R. Nadeau estime qu'il est

Friedman a pu ainsi être rapprochée de l'« instrumentalisme », pour lequel la théorie est moins un schéma explicatif qu'un outil pour la prévision et l'action. Et il a été critiqué pour cette raison, en particulier par P. Samuelson [23].

La fonction de consommation et l'hypothèse du revenu permanent

Dans l'introduction de son ouvrage *A Theory of the Consumption Function*, Friedman rappelle que la fonction de consommation, relation entre la consommation et le revenu agrégés, occupe une place centrale dans la *Théorie générale* de Keynes. Il observe que des études empiriques, portant principalement sur la période suivant la première guerre mondiale, ont tout d'abord semblé corroborer les hypothèses keynésiennes d'une fonction de consommation stable et d'une propension marginale à consommer inférieure à l'unité et inférieure à la propension moyenne. Or, note-t-il, les travaux de Kuznets ont montré qu'aux États-Unis, sur une période plus longue, ces hypothèses ne sont pas vérifiées. Différentes interprétations ont alors été proposées par des économistes comme Duesenberry, Modigliani et Tobin. Pour sa part, Friedman émet l'hypothèse du revenu permanent qui permet, selon lui, de concilier les données observées et les enseignements de la théorie du consommateur (*A Theory of the Consumption Function*, p. 6).

Friedman retient la définition commune, selon laquelle le revenu est « la somme qu'un consommateur peut (ou croit pouvoir) consommer tout en maintenant intacte sa richesse » (p. 10). Ce revenu courant (ou mesuré) comporte selon lui deux composantes. L'une est précisément le revenu permanent, qui « dépend des facteurs à partir desquels l'unité de consommation détermine la valeur de son capital ou richesse : la richesse autre qu'humaine [autrement dit matérielle] qu'elle possède ; les qualités des membres de l'unité qui gagnent un revenu, c'est-à-dire leur formation, leurs aptitudes et leur personnalité ; les caractéristiques de l'activité économique de ces derniers, à savoir leur profession, la localisation de cette activité, etc. » (p. 21). L'autre composante est le revenu transitoire, qui « [...] dépend de tous les "autres" facteurs, que l'unité de consommation

exagéré, comme cela est fait généralement, de prêter à Friedman l'idée selon laquelle « la vérité de la science économique dans son ensemble importe peu et que seul le pouvoir prédictif constitue un critère de choix entre théories rivales », « Friedman et son discours de la méthode », in Lavoie et Seccareccia (1993), p. 144.

23. Cf. Waliser et Prou (1988), pp. 47-50. Pour une discussion de ces aspects de la méthodologie de Friedman, cf. également C. Meidinger, « Une critique du statut méthodologique de la prévision dans la méthodologie de Milton Friedman », in Lavoie et Seccareccia (1993), pp. 151-167.

considère comme des événements “accidentels” ou liés au “hasard”, bien que ces événements, d’un autre point de vue, puissent être les effets prévisibles de forces que l’on peut spécifier, comme par exemple les fluctuations cycliques de l’activité économique » (pp. 21-22). De la même façon, l’auteur sépare la consommation en deux composantes, l’une permanente, l’autre transitoire. Il fait l’hypothèse que la consommation permanente est proportionnelle au revenu permanent (le coefficient de proportionnalité dépendant de variables exogènes, comme le taux d’intérêt) et l’hypothèse que les composantes transitoires du revenu et de la consommation ne sont corrélées ni entre elles ni avec les composantes permanentes (p. 26).

L’hypothèse du revenu permanent qui est, prétend Friedman, en accord avec les données statistiques concernant l’évolution de la consommation en fonction du revenu, a des répercussions sur deux domaines principaux de la recherche, d’une part l’étude du comportement des consommateurs et l’étude de la structure des revenus, et d’autre part la compréhension de l’évolution de l’activité et la politique économique (p. 230). Le deuxième domaine d’application a évidemment pour conséquence importante d’opposer Friedman à la théorie keynésienne du multiplicateur d’investissement, dont les conclusions reposent sur les propriétés d’une fonction de consommation remise en cause par l’hypothèse du revenu permanent : « [...] cela signifie qu’une plus grande partie de la consommation courante doit être vue comme autonome et une beaucoup plus petite partie comme dépendant du revenu courant et par conséquent, à travers le processus du multiplicateur, de l’investissement. Le résultat est un multiplicateur d’investissement plus faible et un système économique, cyclique, intrinsèquement plus stable » (p. 238).

Le renouveau de la théorie quantitative de la monnaie

C’est dans un article resté célèbre (lui aussi), « The Quantity Theory of Money : A Restatement », publié en 1956, que Friedman se rallie explicitement à la théorie quantitative, qu’il se propose de reformuler. Il s’inscrit ainsi, souligne-t-il, dans une tradition que les universitaires de Chicago avaient maintenue bien que, dans les années 1930 et 1940, la fameuse équation fût tombée en une relative désuétude dans les milieux académiques. Toutefois les économistes de Chicago n’avaient pas donné de formulation rigide de l’équation quantitative ; c’était plutôt une façon de voir les choses, une approche qui insistait sur le rôle de la monnaie : « C’était une approche théorique pour laquelle la monnaie était importante, soutenant que toute interprétation des fluctuations à court terme

de l'activité économique serait probablement fortement erronée si elle négligeait les évolutions et les répercussions de la monnaie et si elle était incapable d'expliquer pourquoi les gens veulent détenir la quantité de monnaie existante » (« The Quantity Theory of Money : A Restatement », p. 4). L'objectif de notre auteur est de prolonger cette tradition, en donnant une nouvelle formulation de la théorie quantitative, qu'il conçoit essentiellement comme une théorie de la demande de monnaie.

La monnaie est, selon Friedman, un actif patrimonial (« un moyen de détenir de la richesse ») pour les ménages et un capital (« une source de services productifs ») pour les entreprises. Concentrant tout d'abord son attention sur les ménages ou « détenteurs ultimes de la richesse », il se réfère à la théorie des choix du consommateur et fait dépendre la demande de monnaie de trois séries de facteurs : la richesse totale, qui peut être détenue sous la forme de différents actifs (dont la monnaie), les prix et les rendements de ces actifs et, enfin, les goûts et les préférences des ménages. La richesse totale comporte des actifs réels (biens de consommation et de production), des actifs financiers (actions et obligations), le capital humain et la monnaie. Les ménages sont ainsi supposés déterminer la composition optimale de leur patrimoine, compte tenu des prix et des rendements des différents actifs, de leurs goûts et de leurs préférences. Ces différents éléments entrent dans la fonction de la demande de monnaie, où Friedman représente la richesse totale par son rendement, c'est-à-dire par les revenus qu'elle procure. Dans un article de 1959, il remplace le revenu précédemment défini par le revenu permanent, dont nous connaissons déjà la définition. Quant à la demande de monnaie par les entreprises, Friedman explique qu'elle peut être exprimée par une fonction de même type (comportant les mêmes variables) que la demande de monnaie par les détenteurs ultimes de richesse. Il ne lui reste plus qu'à agréger les fonctions de demande individuelles pour obtenir une équation générale de la demande de monnaie dans l'économie, comportant les variables que nous venons de spécifier. Il obtient, après diverses simplifications et approximations, la fonction :

$$M = P.\ f(r_b,\ r_e,\ 1/P.dP/dt,\ w,\ Y/P,\ u)$$

où M est la quantité de monnaie demandée, P le niveau général des prix, r_b le taux d'intérêt des obligations, r_e le taux de rendement des actions, 1/P.dP/dt le taux d'inflation (attendu), w le rapport entre le revenu tiré de la richesse matérielle et le revenu du capital humain, Y/P le revenu (permanent) déflaté par les prix, et u les goûts et les préférences (utilité). Ainsi, pour w et u donnés, la demande de monnaie sera d'autant plus élevée (ou faible) que le niveau de revenu (permanent) est élevé (ou faible), que le

rendements des autres actifs est bas (ou élevé), que le taux d'inflation anticipé est faible (ou grand) et que le niveau des prix est élevé (ou faible) [24].

Friedman écrit encore l'équation de la demande de monnaie sous la forme :

$$M/P = f(r_b, r_e, 1/P.dP/dt, w, Y/P, u)$$

« Sous cette forme, l'équation exprime la demande d'encaisses réelles en fonction de variables réelles, indépendantes des valeurs nominales » (« The Quantity Theory of Money : A Restatement »). Cette écriture nous permet d'aborder la question du mécanisme de transmission par lequel, dans toute approche quantitativiste, une variation de la quantité de monnaie offerte affecte le niveau des prix. En l'occurrence, notre auteur fait référence à l'effet d'encaisse réelle et à des effets de richesse. L'idée générale est qu'un accroissement de la quantité de monnaie entraîne un excès des encaisses effectives par rapport aux encaisses désirées, que les agents vont résorber en achetant des titres et des biens. Il en résulte, après une période d'ajustement, une hausse du niveau des prix et donc du revenu nominal. Une originalité de Friedman est de considérer que cette période d'ajustement est l'occasion pour la monnaie d'exercer une influence sur l'activité économique (notamment à travers la hausse des profits des entreprises). Autrement dit, à court terme, la monnaie n'est pas neutre ; elle l'est seulement à long terme. Le raisonnement suppose réunies deux conditions que Friedman retient, car conformes selon lui à la pratique et aux statistiques : la stabilité de la demande de monnaie et l'indépendance de l'offre de monnaie par rapport à la demande. La première condition permet de s'assurer que le surplus de monnaie sera dépensé par les agents. La seconde condition, tout aussi essentielle pour qu'opère le mécanisme de transmission, revient à considérer que l'offre de monnaie est exogène, c'est-à-dire déterminée par le système bancaire et la politique des autorités monétaires [25].

Tout au long de ses travaux sur la théorie quantitative, Friedman montre deux préoccupations importantes. Il s'attache, d'une part, à vérifier empiriquement les résultats de son analyse. Dans plusieurs études, et notamment dans *A Monetary History of the United States, 1867-1960* écrit en collaboration avec A. Schwartz, il recherche ainsi une confirmation de

24. Il n'est peut-être pas inutile de préciser ici que l'influence positive (négative) d'un niveau faible (ou élevé) de l'inflation sur la demande de monnaie s'explique par le fait que l'inflation implique une diminution du rendement des encaisses monétaires. En revanche, le niveau élevé (faible) des prix a un effet positif (négatif) sur la demande de monnaie, la même encaisse réelle étant représentée par une encaisse nominale plus grande (plus petite).

25. Pour une étude plus détaillée du quantitativisme de Friedman, on pourra se reporter à P.-J. Lehman, « Milton Friedman et la reformulation de la théorie quantitative de la monnaie », in Lavoie et Seccareccia (1993) et, dans le même volume, à J.N. Smithin, « La pensée monétaire de Milton Friedman face aux théories contemporaines ».

ses thèses. Il conclut qu'« un certain nombre de relevés convergent pour témoigner que la monnaie exerce une très grande influence sur l'activité économique en période de fluctuation cyclique et, d'une manière générale joue un rôle fondamental » (*Inflation et systèmes monétaires*, p. 111). Il est à noter que ces confirmations empiriques ont toutefois fait l'objet de nombreuses critiques, tant sur le plan méthodologique que statistique (pour un résumé de ces critiques, on pourra se reporter à Snowdon, Vane et Wynarczyk, 1997, pp. 160-166). Il oppose, d'autre part, ses résultats aux propositions keynésiennes [26]. Ainsi, il reproche à Keynes d'avoir considéré la demande de monnaie comme instable, surtout en situation de sous-emploi, et d'avoir fondé son analyse sur une fonction de consommation indûment supposée stable (en fonction du revenu courant). Nous savions déjà que Friedman oppose sa conception du revenu permanent à l'analyse keynésienne de la relation entre la consommation et le revenu (cf. *supra*), nous constatons maintenant que la critique se prolonge sur le front de la monnaie. L'un et l'autre des deux auteurs ont besoin d'une fonction stable pour fonder leurs analyses, mais leurs avis divergent diamétralement sur la fonction à retenir. De la divergence des deux analyses résulte notamment une divergence de diagnostic concernant la récession qui a suivi la crise de 1929. Friedman en propose une interprétation monétaire, qu'il oppose à l'approche non monétaire de Keynes : « La crise de 29 offre le témoignage dramatique du pouvoir de la monnaie, contrairement à ce que pensaient Keynes et ses disciples » (*Inflation et systèmes monétaires*, p. 42). De la divergence des deux analyses résulte également une divergence de conception de la politique économique : « Pendant des dizaines d'années, tout le monde pensa, sauf bien sûr quelques réactionnaires obstinés, que la politique monétaire était une chose surannée. La monnaie n'avait aucune importance. Ce qui comptait c'était essentiellement la politique budgétaire c'est-à-dire la fiscalité et les dépenses publiques. [...] Cependant, il y a maintenant une vingtaine d'années que les économistes d'avant-garde ont commencé à se détacher de la position keynésienne (non remaniée) et ils l'ont, aujourd'hui, tout à fait abandonnée » (pp. 39-40).

La critique de la courbe de Phillips et le taux de chômage naturel

Dans un article publié en 1958, A.W. Phillips [27] avait mis en évidence l'existence d'une relation empirique inverse entre l'évolution du taux de

26. Cf., en particulier, *Inflation et systèmes monétaires*, pp. 36-46.
27. A.W. Phillips, « The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage

chômage et le taux de variation des salaires monétaires, à partir de statistiques concernant le Royaume-Uni durant la période 1861-1957. Samuelson et Solow avaient ensuite, en 1960, interprété cette relation comme une relation (inverse) entre le taux d'inflation (les prix et les salaires étant supposés varier parallèlement) et le taux de chômage. Sous cette forme, la « courbe de Phillips » avait gagné les suffrages de nombreux économistes qui, se réclamant plus ou moins directement de Keynes, étaient partisans d'une politique interventionniste de l'État destinée à soutenir l'activité économique et à lutter contre le chômage. La courbe de Phillips montrait qu'un arbitrage entre le chômage et l'inflation était possible : on pouvait diminuer le chômage au moyen de politiques monétaires ou budgétaires inflationnistes. Cette relation fut remise en cause vers la fin des années 1960 par le développement de la stagflation : la coexistence du chômage et de l'inflation venait anéantir les efforts des responsables de la politique économique.

Dans son discours de président de l'American Economic Association, en décembre 1967, Friedman conteste l'enseignement de la courbe de Phillips sur le plan théorique. Il définit à cet effet le concept de taux de chômage naturel : «À tout instant, un certain niveau de chômage a la propriété d'être compatible avec l'équilibre étant donnée la structure des taux de salaire *réel* » (p. 27) [28]. Une politique monétaire expansionniste, reconnaît-il, a pour effet de stimuler les dépenses (et aussi de faire baisser les taux d'intérêt) et donc la production et l'emploi. Elle fait baisser le taux de chômage de marché en-dessous de son taux naturel. Cependant, cette analyse, qui fonde l'interprétation « standard » de la courbe de Phillips, a une limite : « Mais, malheureusement, elle souffre d'un défaut fondamental – la non distinction entre salaires nominaux et salaires réels [...] Implicitement Phillips a écrit son article pour un monde dans lequel chacun anticipe que les prix nominaux seront stables et dans lequel cette anticipation demeure ferme et immuable quoiqu'il arrive aux prix et aux salaires » (p. 27).

L'effet positif de l'inflation sur la production et l'emploi résulte, explique-t-il, du fait que les prix de vente des produits augmentent généralement plus rapidement que les prix des facteurs. Il en résulte une baisse des salaires réels dont les salariés n'ont pas conscience s'ils n'anticipent pas la hausse des prix. Ils ne voient que l'augmentation de leurs salaires nominaux et offrent donc davantage de travail. De leur côté, les

Rates in the United Kingdom, 1861-1957 », *Economica*, November, 1958, traduit et publié en français in G. Abraham-Frois et F. Larbre (1998) *La Macroéconomie après Lucas*, Paris, Economica.

28. La définition du taux de chômage naturel n'est pas sans ambiguïtés, on se reportera, sur ce sujet, à Cahuc et Kempf, « Le taux naturel de chômage : fortunes et infortunes d'un concept », *op. cit.*, pp. 113-118.

entreprises bénéficient de la hausse des prix plus rapide que la hausse des salaires et sont incitées à produire plus et donc à embaucher. Friedman conçoit que les salariés aient ainsi des anticipations erronées mais seulement de façon temporaire : « Les salariés commenceront à prendre en compte l'augmentation des prix des biens qu'ils achètent et demanderont des salaires nominaux plus élevés à l'avenir » (p. 29). C'est l'hypothèse des anticipations adaptatives. Il en conclut que l'arbitrage entre l'inflation et le chômage existe bien mais qu'il n'est pas permanent : l'effet positif de l'inflation sur l'emploi cesse dès que l'inflation est correctement anticipée par les salariés. Le chômage de marché ne peut donc être maintenu de façon permanente en dessous de son taux naturel par une politique inflationniste. Ou plutôt, puisque c'est l'existence d'une inflation non anticipée qui a un effet sur l'emploi, une politique inflationniste ne peut avoir un effet positif durable qu'à la condition qu'elle maintienne un écart durable entre le taux d'inflation effectif et le taux anticipé, ce qui suppose qu'elle entretienne un taux d'inflation croissant, les salariés adaptant à mesure leurs anticipations à l'inflation réelle : « Un taux d'inflation croissant peut réduire le chômage, un taux élevé ne le peut pas » (p. 30).

Comme le soulignent Cahuc et Kempf (1993), « [...] la notion de taux de chômage naturel et plus largement l'article de 1968, constituent pour le développement de la macroéconomie contemporaine un moment crucial » (p. 122). De fait, les conclusions de Friedman contredisent l'idée, qui a été l'objet de toutes les attentions des macroéconomistes, qu'un taux d'inflation minimum serait le prix à payer pour maintenir un taux élevé de l'emploi. Mais ce n'est pas tout. La prise en compte du rôle des anticipations confirmait les conclusions de l'analyse quantitative – on parle plutôt de « néoquantitativisme » – de Friedman, selon laquelle la monnaie ne peut avoir une influence sur l'économie réelle sinon de façon transitoire. Cette prise en compte annonçait également des développements ultérieurs, où les anticipations joueront un rôle important (on pense à la « révolution » des anticipations rationnelles) et où la recherche des fondements microéconomiques de la macroéconomie deviendra une préoccupation majeure.

Un plaidoyer en faveur des changes flexibles

Le plaidoyer en faveur des taux de change flexibles, que Friedman a entrepris dès le début des années 1950, s'inscrit clairement dans la ligne de son engagement pour le libéralisme. « [...] un système de taux de change flexibles ou flottants – de taux de change librement déterminés sur un marché libre, essentiellement par le biais de transactions privées,

et comme tout prix de marché, à même de varier au jour le jour – est absolument essentiel à l'accomplissement de notre objectif économique fondamental : l'émergence et l'instauration durable d'une communauté mondiale libre et prospère pratiquant un commerce multilatéral sans restrictions » (« Défense des taux de change flexibles », *Essais d'économie positive*, p. 119).

En pratique, comme nous l'avons vu *supra*, ce plaidoyer prend appui sur le rôle coordinateur des activités des agents que le marché libre assure selon l'auteur avec efficacité. Les taux de change flexibles, comme les prix sur n'importe quel marché concurrentiel, ont ainsi pour avantage de permettre aux offres et aux demandes des monnaies nationales et, à travers elles, aux importations et aux exportations des pays de s'équilibrer. Ainsi, « [...] une baisse du taux de change produite par une tendance au déficit rend les importations plus chères pour les consommateurs nationaux et les exportations moins chères pour les étrangers, et tend donc à compenser le déficit naissant » (p. 123). Friedman ajoute qu'en cas de déséquilibres temporaires, qui provoquent momentanément la hausse ou la baisse du taux de change d'une monnaie, interviennent des transactions spéculatives, des opérateurs trouvant intérêt à vendre ou acheter la monnaie du pays qu'il rachèteront ou revendront lorsque la monnaie sera revenue à une valeur conforme à l'équilibre des paiements. Ces ventes et ces achats tendent à limiter l'ampleur des variations de la monnaie ; la spéculation a ainsi l'avantage d'accélérer « l'atteinte d'une position finale ». Au total, la flexibilité des taux de change aurait donc le mérite d'assurer l'ajustement continu des paiements et, alliée à la spéculation, elle serait un gage de stabilité : « [...] défendre des taux de change flexibles n'équivaut *pas* à défendre des taux de change instables » (pp. 119-120). L'instabilité des monnaies, précise l'auteur, a sa source en amont du marché des changes : elle « est un symptôme d'instabilités dans la structure économique sous-jacente » (p. 120).

Les inconvénients d'un système de changes fixes, comme celui issu de la Conférence de Bretton Woods (1944), apparaissent par contraste. Dans ce type de système, en cas de difficultés des paiements, les variations des taux de change n'ont ni l'automaticité ni la rapidité qui permettraient de corriger les déséquilibres avant qu'ils ne prennent trop d'ampleur, les tensions s'accumulent et une situation de crise s'installe. Citant l'exemple d'une crise de change survenue en Allemagne à l'automne 1950, Friedman explique qu'avant que la décision d'un changement de parité ne soit prise par l'État, trois mois se sont écoulés, « temps pendant lequel le déséquilibre a grandi jusqu'à prendre les dimensions d'une crise requérant une action drastique à l'intérieur, des consultations internationales, et une aide de l'étranger » (p. 124). Il précise que, dans ce cas, la spéculation est

déstabilisatrice. « Dans l'intervalle entre le moment où on soupçonne qu'une modification des taux est probable et la modification effective, tout incite à vendre la monnaie du pays concerné (à exporter des "capitaux" hors du pays) si on s'attend à une dévaluation, ou à acheter cette monnaie (à importer des "capitaux") si on s'attend à une réévaluation » (pp. 124-125). Les opérations des spéculateurs aggravent ainsi les tensions sur les changes au lieu de les enrayer et elles se développent d'autant plus qu'elles ne comportent aucun risque de pertes de change (si les parités ne sont pas modifiées, finalement, « le seul coût pour les spéculateurs est une perte possible d'intérêts découlant d'un différentiel de taux d'intérêt »).

Un autre inconvénient important des taux de change fixes, selon Friedman, réside dans l'existence d'une forte incitation à l'harmonisation des politiques économiques intérieures, afin d'éviter les tensions sur les monnaies qui pourraient résulter d'un différentiel d'inflation. Cette contrainte n'existe pas dans un régime de change flexibles : « En fait, les taux de change flexibles sont un moyen de combiner l'interdépendance commerciale entre les pays et un maximum d'indépendance monétaire intérieure » (p. 154). Elle permet l'« insularisation » des politiques monétaires.

4. ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

Les principaux écrits de M. Friedman

(1953) *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago, cité d'après (1995) *Essais d'économie positive*, Paris, Litec.

(1956) *Studies in the Quantity Theory of Money*, (sous la direction de), Chicago, University of Chicago Press.

(1957) *A Theory of the Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press.

(1962) *Capitalism and Freedom*, Chicago, The University of Chicago Press.

(1962) *Price Theory*, Chicago, Aldine Publishing Company, cité d'après (1983) *Prix et théorie économique*, Paris, Economica.

(1963) *A Monetary History of the United States*, 1867-1960, (en colloboration avec Anna Schwartz), Princeton, Princeton University Press.

(1968) *Dollars and Deficits*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, cité d'après (1969) *Inflation et systèmes monétaires*, Paris, Calmann-Lévy.

(1979) *Free to Choose*, (en collaboration avec Rose Friedman), New York, Harcourt Brace Jovanovich, cité d'après (1980) *La liberté du choix*, Paris, Belfond.

(1982) *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom : Their Relation to Income, Prices and Interest Rates, 1867-1975*, (en colloboration avec A. Schwartz), Chicago, The University of Chicago Press.

(1992) *Money Mischief, Episodes in Monetary Theory*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.

(1998) *Two Lucky People Memoirs*, (en collaboration avec Rose Friedman), Chicago, The University of Chicago Press.

Quelques textes de référence sur Friedman

Hirsch, A. (sous la direction de), (1990) *Milton Friedman Economics in Theory and Practice*, London, Harvester Wheatsheaf.
Lavoie, M. et Seccareccia, M. (sous la direction de), (1993) *Milton Friedman et son œuvre*, Montréal, les Presses de l'Université de Montréal.

Conclusion

Il est notoire que la science économique a progressivement, et particulièrement durant la seconde moitié du XX[e] siècle, acquis un degré élevé de technicité grâce à l'emploi de l'outil mathématique. Cette évolution pourrait laisser à penser que, désormais, l'économiste est en mesure de tourner le dos aux hésitations et aux incertitudes exprimées par ses prédécesseurs, au conflit des écoles également : l'essentiel serait de maîtriser et de perfectionner des modèles formalisés de plus en plus complexes, qui mettent en équations le fonctionnement de l'économie et qui permettent, moyennant des simulations, de faire les meilleurs choix de politique économique. Dans ces conditions, à quoi bon s'intéresser encore aux écrits des fondateurs de la science économique moderne ?

L'examen même rapide, comme ici, des contributions des grands auteurs suffit en réalité à confirmer l'intérêt persistant de la référence à l'« histoire » de la pensée. Nous avons constaté en effet que la science économique, si elle comporte bien sa part de mécanismes techniques, est loin de se réduire à l'élaboration de modèles formalisés de plus en plus sophistiqués. C'est sans doute le principal enseignement que l'on peut retirer de la fréquentation des grands auteurs. Tous ont réfléchi à la finalité de l'activité économique, ont montré que les questions *a priori* les plus techniques ont des prolongements qui concernent les aspects les plus fondamentaux de l'organisation et de l'évolution de la société. Ils ont débattu de la rationalité des comportements et des institutions, des critères de justice sociale, du rôle de l'État ou encore des fondements et des effets du libéralisme. Toutes questions dont les carences de l'environnement économique dans lequel nous vivons confirment la pertinence. Et, pour examiner des questions aussi fondamentales, les économistes d'aujourd'hui ont bien besoin des ressources de la pensée de leurs aînés (et des ressources d'autres disciplines dont l'économie est traditionnelle-

ment proche : la philosophie, la sociologie, l'histoire, le droit et la science politique, voire la psychologie).

Mais n'est-il pas utopique de prétendre intéresser, comme nous nous sommes efforcé de le faire, un large public aux débats des économistes ? À nouveau la fréquentation des grands auteurs s'est avérée fructueuse. La « haute théorie » est bien plus accessible que ne le laissent supposer les manuels courants envahis d'équations et de courbes. Car elle porte un regard critique sur ses méthodes et instruments. C'est ainsi, par exemple, que Keynes (après Marshall) accorde une valeur essentiellement symbolique au raisonnement mathématique, l'incertitude à laquelle les actions humaines sont confrontées et l'impossibilité de mesurer et de comparer un certain nombre de variables interdisant selon lui d'établir des relations fonctionnelles élaborées. C'est ainsi, également, que Hayek conteste le « scientisme » des théoriciens du modèle de l'équilibre général. Il tient pour illusoire la tentative d'appliquer les techniques de formalisation employées dans les sciences de la nature à l'économie, en raison du caractère essentiellement subjectif d'un nombre important de ses données. L'exemple de Friedman est tout aussi significatif. Bien que convaincu que la science économique est comparable à la science physique, il donne indirectement raison à Keynes et à Hayek en se résignant à faire « comme si » les modèles formalisés qu'il emploie étaient explicatifs. Comment mieux convaincre le lecteur qu'il peut s'intéresser à des débats économiques où prédomine la confrontation des idées ?

Bien sûr, il faut proportion garder. Si nous soulignons le fait que Keynes et Hayek mettent en doute la pertinence des modèles formalisés, en raison de l'existence de variables subjectives non quantifiables, cela ne signifie pas que les deux auteurs renoncent à toute recherche de relations objectives et proprement économiques. Ainsi, Hayek recherche dans les contraintes de la production les conditions de la crise et des cycles. Si Keynes attribue un rôle important aux comportements des ménages et des entrepreneurs dans la détermination de l'emploi, ce rôle ne se conçoit pas indépendamment d'un cadre institutionnel précis, qui est celui de l'économie monétaire de production. On vérifie ainsi que, si elle interfère avec la réflexion poursuivie dans les autres sciences humaines et reste relativement accessible à un large public, l'économie n'en est pas moins une science originale et intellectuellement exigeante.

Bibliographie

(Ouvrages généraux sur l'histoire de la pensée)

Baslé, M., Chavance, B. et alii (1993) *Histoire des pensées économiques. Les fondateurs*. Paris, Sirey-Dalloz.

Baslé, M., Baulant, C. et alii (1988) *Histoire des pensées économiques. Les contemporains*. Paris, Sirey-Dalloz.

Barrère, A. (1994) *Histoire de la pensée et de l'analyse économique*, Paris, Cujas.

Beaud, M. et Dostaler, G. (1993) *La pensée économique depuis Keynes*, Paris, Le Seuil.

Béraud, A. et Faccarello, G. (1992) *Nouvelle histoire de la pensée économique*, Tome I, Paris, Éditions La Découverte.

Béraud, A. et Faccarello, G. (2000) *Nouvelle histoire de la pensée économique*, Tomes II et III, Paris, Éditions La Découverte.

Blaug, M. (1986) *La pensée économique*. Paris, Économica.

Dehem, Roger (1984) *Histoire de la pensée économique des mercantilistes* à *Keynes*, Paris, Dunod.

Deleplace, G. (1999) *Histoire de la pensée économique*, Paris, Dunod.

Denis, H. (1999) *Histoire de la pensée économique*, Paris, PUF.

Heilbronner, R. (1971) *Les grands économistes*, Paris, Le Seuil.

Jacoud, G. et Tournier, E. (1998) *Les grands auteurs de l'économie*, Paris, Hatier.

James, E. (1959) *Histoire sommaire de la pensée économique*, 2e édition, Paris, Montchrestien.

Jessua, C. (1991) *Histoire de la théorie économique*. Paris, PUF.

Nême, C. et Villey, D. (1996) *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Paris, Litec (1re édition : 1944).

Samuelson, A. (1992) Les grands courants de la pens e conomique, Grenoble, PUG.

Schumpeter, J.A. (1954) History of Economic Analysis, New York, Oxford University Press, cité ici d'après (1983) Histoire de l'Analyse conomique, Paris, Gallimard.

Index thématique

Libéralisme

Méthode

Monnaie

Table des matières



Achevé d'imprimer par Corlet, Imprimeur, S.A.
14110 Condé-sur-Noireau (France)
N° d'Imprimeur : 49483 - Dépôt légal : octobre 2000

Imprimé en U.E.

Chez le même éditeur

• Collection **LES ESSENTIELS DE LA GESTION**

– AMADIEU (J.-F.), ROJOT (J.) – Gestion des ressources humaines et relations professionnelles.
– AMINE (A.) – Le comportement du consommateur face aux variables d'action marketing.
– AURIFEILLE (J.-M.), COLIN (J.), FABBE-COSTES (N.), JAFFEUX (C.), PACHÉ (G.) – Management logistique. Une approche transversale.
– BARANGER (P.), CHEN (J.) – Management de la production et des opérations.
– BAUMARD (Ph.) – Prospective à l'usage du manager.
– CHARREAUX (G.) – Finance d'entreprise – 2e édition.
– DARMON (R.-Y.) – La vente. De la persuasion à la négociation commerciale.
– DEMSETZ (H.) trad. PAPILLON (J.-C.) – L'économie de la firme. Sept commentaires critiques.
– DESBRIÈRES (Ph.) – Ingénierie financière.
– DESBRIÈRES (Ph.), POINCELOT (E.) – Gestion de trésorerie.
– DESCAMPS (Ch.), SOICHOT (J.) – Gestion financière internationale.
– DESREUMAUX (A.) – Théorie des organisations.
– JOFFRE (P.), KŒNIG (G.) – Gestion stratégique : l'entreprise, ses partenaires-adversaires et leur univers.
– LESCA (H.), LESCA (E.) – Gestion de l'information. Qualité de l'information et performance de l'entreprise.
– LOILIER (T.), TELLIER (A.) – Gestion de l'innovation. Mettre en œuvre, décider, diffuser.
– MICALLEF (A.) – Le marketing. Fondements techniques, évaluation.
– NAVATTE (P.) – Instruments et marchés financiers.
– PAPILLON (J.-C.) – Économie de l'entreprise. De l'entrepreneur à la gouvernance – 2e édition.
– PIGÉ (B.) – Audit et contrôle interne.
– POINCELOT (D.) – Les marchés de capitaux français.
– ROGER (P.) – Statistique pour la gestion.
– TELLER (R.) – Le contrôle de gestion. Pour un pilotage intégrant stratégie et finance.
– URBAN (S.) – Management international.

para tre :

– PIGÉ (B.) – Comptabilité générale – Un outil d'information.
– LEMOINE (J.-F.) – Études de marchés.
– NIHOUL (P.) – Le droit de la concurrence européenne.
– DESBRIÈRES (P.) – Ingénierie financière – 2e édition.

– BARANGER (P.), CHEN (J.) – Management de la production et des op - rations – 2e dition.

• Collection **GRANDS AUTEURS**

– GNOS (C.) – Les grands auteurs en conomie.
– JOLIBERT (A.) dir. – Les grands auteurs en marketing.
– ALBOUY (M.) dir. – Les grands auteurs en finance.

• Collection **L'ACTUALITÉ DE LA GESTION**

– CASTIEL (D.) – conomie et sant : quel avenir ?
– DUFOUR (J.-F.) – L'Asie mergente apr s la crise.
– GNOS (C.) – L'euro, monnaie pour l'an 2000.
– GUÉRIN (F.) – Faut-il br ler Taylor ?
– LABARONNE (D.) – Les privatisations l'est.
– LEBOULANGER (C.), PERDRIEU-MAUDI RE (F.) – L'industrie de la contrefa on : de l'imitation l'innovation.
– PÉMARTIN (D.) – G rer par les comp tences... ou comment r ussir autrement.
– RAINELLI (M.) – Les strat gies des entreprises face la mondialisation.

para tre :

– ALEXANDRE (H.) – *De l'individu au marché : investisseurs, spéculateurs et crises boursières.*
– AUTISSIER (D.), GLÉRANT-GLICKSON (A.), LE GOFF (J.) – *Service gagnant ! Comprendre l'essor des chaînes.*
– BARRÉ (Ph.) – *Pourquoi et comment réduire le temps de travail.*

• Collection **GESTION EN LIBERTÉ**

– Collectif dirigé par VERSTRAETE (T.) – *Histoire d'entreprendre. Les réalités de l'entrepreneuriat.*
– Collectif dirigé par WICKHAM (S.), JOFFRE (P.) – *Le marché demain.*
– Collectif dirigé par INGHAM (M.), KŒNIG (G.) – *Perspectives en management stratégique – Tome 5.*
– Collectif dirigé par DURAND (T.), MOUNOUD (E.), KŒNIG (G.) – *Perspectives en management stratégique – Tome 6.*
– BOYER (L.), SCOUARNEC (A.) – *Les nouveaux marchands.*

• Collection **PRATIQUES D'ENTREPRISES**

– BOYER (L.), EQUILBEY (N.) – *Le vade-mecum du D.R.H.*
– CERDIN (J.-L.) – *Gérer les carrières – Vade-mecum.*
– MARVANNE (P.) – *Le vade-mecum de la qualité totale.*

• Collection **POINT D'INFLEXION**

– LE VIGOUREUX (F.) dir. – *Ils imaginent le XXIe siècle.*